

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANNAMEI
(*Litopanaeus vannamei*) CV. LAUT SENTOSA KABUPATEN BANYUWANGI,
JAWA TIMUR**

SKRIPSI

Oleh:

**RAKA NANDA SUNARKO
NIM. 165080407111010**



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2020**

**ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANNAMEI
(*Litopanaeus vannamei*) CV. LAUT SENTOSA KABUPATEN BANYUWANGI,
JAWATIMUR**

SKRIPSI

Oleh:

**RAKA NANDA SUNARKO
NIM. 165080407111010**



**PROGRAM STUDI AGROBISNIS PERIKANAN
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERIKANAN DAN KELAUTAN
FAKULTAS PERIKANAN DAN ILMU KELAUTAN
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG
2020**

SKRIPSI

ANALISIS KELAYAKAN USAHA PEMBESARAN UDANG VANNAMEI (*Litopenaeus vannamei*) CV. LAUT SENTOSA KABUPATEN BANYUWANGI, JAWATIMUR

Oleh :
RAKA NANDA SUNARKO
NIM. 165080407111010

Menyetujui,

Ketua Jurusan SEPK



Dr. Ir. Edi Sunillo, MS.
19591205 198503 1 003
Tanggal : 7/16/2021

Menyetujui,

Dosen Pembimbing

Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS, NIP.
NIP. 196308201 98802 1 001
Tanggal : 7/16/2021

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa pelaksanaan dan penyusunan laporan tugas akhir skripsi ini tidak terlepas dari dukungan dari semua pihak baik dukungan moril maupun materil. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ir. Agus Tjahjono, MS selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu untuk membimbing penulis hingga terselesaikan Laporan Skripsi ini.
2. Keluarga yaitu Ibu Liza Agustini dan Adik Dinda Dara Firlana yang selalu setia mendukung dan doa.
3. Bapak Didik sebagai teknisi tambak udang vannamei di CV. LAUT SENTOSA yang telah memperbolehkan penelitian skripsi.
4. Sahabat-sahabat saya Alfian Triatmaja, Fransiska Amadea, Zerlinda, Sulvian yang telah mendukung dan memberikan semangat untuk mengerjakan tugas akhir skripsi.
5. Rekan Bisnis yaitu Iqro Muthahajid, Rakha Galih, Arvin Farely, Adhip yang telah memberikan semangat, dukungan dan doa terhadap saya.
6. Teman SANDEQ 2016 yang telah bersama berjuang menyelesaikan tugas akhir skripsi ditengah pandemic COVID-19 dan harus menjalankan SEMHAS dan Sidang akhir skripsi secara online.

RINGKASAN

RAKA NANDA SUNARKO, Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) dilaksanakan di CV. LAUT SENTOSA Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur. Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Brawijaya Malang. (Di bawah bimbingan **Dr. Ir Agus Tjahjono**)

Udang merupakan salah satu sektor perikanan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi pada pasar domestik maupun pasar internasional. Pada tahun 1980-an udang merupakan pemasok bagi devisa negara dari sektor nonmigas. Pada tahun tersebut udang banyak diperoleh dari aktivitas penangkapan di laut, namun karena sifat perikanan milik bersama maka menimbulkan terjadinya gejala lebih tangkap sehingga produksi udang hasil tangkapan laut menurun. Oleh karena itu, analisis mengenai manajemen, pemasaran dan finansial pada usaha budidaya tersebut jadi penting untuk dilakukan.

Tujuan penelitian skripsi ini yaitu : (1) Mengetahui keadaan umum usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa. (2) Menganalisis dari aspek teknis usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa. (3) Menganalisis dari aspek pemasaran usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa. (4) Menganalisis dari aspek manajemen usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa. (5) Menganalisis aspek finansial usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa. (6) Menganalisis faktor pendukung dan penghambat usaha udang vannamei CV. Laut Sentosa.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif yaitu mendeskripsikan secara sistematis dan akurat suatu situasi atau area populasi tertentu yang bersifat faktual (Danim, 2003). Penelitian ini juga mendeskripsikan mengenai usaha udang Vannamei di CV. Laut Sentosa yang meliputi kelayakan aspek non finansial dan aspek finansial. Observasi, wawancara, partisipasi dan dokumentasi merupakan faktor pendukung dalam melengkapi data yang diperlukan dalam penyusunan laporan skripsi. Jenis dan sumber penelitian yang digunakan berdasarkan penelitian tugas akhir ini ada dua macam, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan dengan cara mencatat hasil observasi, partisipasi aktif, dan wawancara. Sedangkan data sekunder merupakan data atau informasi yang didapatkan dari laporan seseorang, jurnal ilmiah, literatur serta buku terbitan berkala.

Aspek teknis pada usaha pembesaran udang vannamei ini untuk hal-hal yang berkaitan dengan teknis yang dapat memberikan kemudahan, kelancaran, dan memberikan efektifitas dan efisiensi kerja untuk mengoptimalkan produksi. Juga penyediaan sarana dan prasarana yang menunjang usaha pembesaran serta pelaksanaan usaha yang terdiri dari persiapan tambak, pemeliharaan, dan pemanenan.

Aspek pemasaran pada usaha pembesaran udang vannamei ini menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi, namun pada kegiatan pemasaran udang vannamei ini belum melakukan promosi melainkan hanya melakukan komunikasi langsung dengan pembeli. Saluran pemasaran yang dipakai pada kegiatan pemasaran udang vannamei ini menggunakan saluran tidak langsung yaitu melalui perantara pembeli untuk sampai kepada konsumen. Cara pembayaran yang dilakukan melalui transfer via Bank sekitar 2 minggu setelah udang terdistribusi.

Aspek manajemen yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei ini terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan

pengawasan. Aspek manajemen yang diterapkan pada usaha pembesaran udang vannamei tersebut berjalan baik.

Aspek finansial pada usaha pembesaran udang vannamei ini menggunakan modal tetap investasi sebesar Rp.388.050.000 untuk satu kolamnya dengan biaya total yang digunakan sebesar Rp. 2.130.940.000. Usaha ini dapat dikatakan menguntungkan dengan mendapatkan total penerimaan sebesar Rp. 3.995.000.000, keuntungan Rp. 1.864.060.000, R/C ratio 1,87 per siklus, rentabilitas 87%, BEP unit Rp. 7.713 kg, BEP sales sebesar 362.533.437 kg.

Faktor pendukung pada usaha pembesaran udang vannamei ini meliputi tersedianya SDM, modal, tingginya permintaan udang, lokasi, kerjasama pemilik. Sedangkan faktor penghambat pada usaha pembesaran udang vannamei ini meliputi tenaga kerja yang susah diatur, lokasi yang tidak terlalu dekat dengan jalan raya, terserangnya penyakit pada udang dan tingginya perbedaan suhu antara siang dengan malam. Faktor penghambat dalam diatasi dengan meningkatkan pemberian arahan dan pengawasan kepada tenaga kerja, pemantauan kualitas air secara rutin dan memberikan obat – obatan.



KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, hidayah dan inayah-Nya, serta tak lupa sholawat dan salam senantiasa tetap tercurah kepada Nabi Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul Analisis kelayakan usaha pembesaran udang vannamei di CV. Laut Sentosa, Banyuwangi, Jawa Timur.

Seiring dengan berkembangnya zaman, masyarakat Kabupaten Banyuwangi mampu mengembangkan pembesaran udang vannamei di bidang perikanan yang mendapatkan nilai ekonomis yang tinggi dan kualitas yang baik. CV. Laut Sentosa salah satu usaha yang bergerak di bidang perikanan pembesaran udang vannamei yang dapat menghasilkan udang yang berkualitas baik. Untuk itu penulis melakukan penelitian tentang kelayakan usaha pembesaran udang vannamei di CV. Laut Sentosa Banyuwangi.

Sangat disadari bahwa penulis memiliki kekurangan dan keterbatasan, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan dan dapat memberikan informasi bagi semua pihak.

Malang, 15 Februari 2020

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman	
UCAPAN TERIMA KASIH	iii
RINGKASAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
 1. PENDAHULUAN	 1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan.....	4
1.4 Kegunaan.....	5
 2. TINJAUAN PUSTAKA	 7
2.1 Penelitian Terdahulu.....	7
2.2 Landasan Teori.....	9
2.2.1 Deskripsi Udang Vannamei.....	9
2.2.2 Sejarah Udang <i>Vannamei</i>	11
2.2.3 Kelayakan Usaha.....	12
2.3 Kerangka Berfikir.....	25
 3. METODE PENELITIAN	 28
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
3.2 Jenis Penelitian.....	28
3.3 Teknik Pengambilan Sampel.....	29
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	30
3.4.1 Data Primer.....	30
3.4.2 Data Sekunder.....	31
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	32
3.5.1 Wawancara.....	32
3.5.2 Observasi.....	33
3.5.3 Dokumentasi.....	33
3.6 Metode Analisis Data.....	34
3.7 Kelayakan Aspek Non Finansil.....	35
3.7.1 Aspek Teknis.....	35
3.7.2 Aspek Manajemen.....	35
3.7.3 Aspek Pemasaran.....	36
3.7.4 Aspek Sosial dan Ekonomi.....	36
3.7.5 Aspek Lingkungan.....	36
3.7.6 Aspek Hukum.....	36
3.8 Kelayakan Aspek Finansil.....	36
3.8.1 Kelayakan Finansil Jangka Pendek.....	37
3.8.2 Kelayakan Finansil Jangka Panjang.....	42
3.8.3 Analisis Sensitivitas.....	44
 4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN	 45
4.1 Kondisi Geografis Lokasi Penelitian.....	45
4.2 Kondisi Topografi Lokasi Penelitian.....	47

4.3 Keadaan Penduduk Kelurahan Pondoknongko.....	47
4.3.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Kelurahan Pondoknongko	47
4.3.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan	48
4.3.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian.....	48
4.4 Keadaan Umum Perikanan.....	49
5. HASIL DAN PEMBAHASAN	51
5.1 Kondisi Faktual Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....	51
5.1.1 Profil Usaha CV. Laut Sentosa.....	51
5.1.2 Aspek Teknis	52
5.2 Kegiatan Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....	60
5.2.1 Persiapan Tambak.....	60
5.2.2 Pemanenan	67
5.3 Aspek Manajemen.....	68
5.3.1 Perencanaan (<i>Planning</i>)	68
5.3.2 Pengorganisasian (<i>organizing</i>)	69
5.3.3 Pergerakan (<i>Actuating</i>)	70
5.3.4 Pengawasan (<i>Controlling</i>).....	71
5.4 Aspek Pemasaran	72
5.4.1 Produk.....	72
5.4.2 Harga.....	72
5.4.3 Tempat (<i>Place</i>)	73
5.4.4 Promosi	73
5.4.5 Cara Pembayaran.....	74
5.5 Aspek Finansial	74
5.5.1 Perhitungan Jangka Pendek.....	74
5.5.2 Perhitungan Jangka Panjang	77
5.6 Analisis Sensitivitas.....	78
6. KESIMPULAN DAN SARAN	81
6.1 Kesimpulan.....	81
6.2 Saran.....	82
DAFTAR PUSTAKA.....	84
LAMPIRAN.....	86

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Penelitian Terdahulu.....	7
2. Kecamatan di Banyuwangi.....	46
3. Data Penduduk Kelurahan Pondoknongko Tahun 2019.....	47
4. Data Tingkat Pendidikan Warga Kelurahan Pondoknogo.....	48
5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencanharian.....	49
6. Sarana.....	56
7. Hasil Analisis Sensitivitas.....	79

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



DAFTAR GAMBAR

Gambar	Lampiran
1. Udang <i>Vannamei</i> (<i>Litopenaeus vannamei</i>)	10
2. kerangka Berfikir	27
3. Keadaan Tambak	53
4. Penebaran Benur	54
5. Pakan Udang <i>Vannamei</i>	54
6. Obat-obatan untuk udang <i>vannamei</i>	55
7. Tandon Penampungan Air	58
8. Paralon Penyalur Air ke Petak	59
9. Penerangan	59
10. Kondisi Jalan	60
11. Alur Persiapan Tambak	60
12. Alur kegiatan Pemeliharaan	63
13. Tempat Pakan <i>Auto Feeder</i>	64
14. Isi Pakan <i>Auto Feeder</i>	65
15. Struktur Organisasi Usaha Pembesaran Udang <i>Vannamei</i>	70



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Lokasi CV. Laut Sentosa (Peta Jawa Timur).....	86
2. Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei per tahun.....	87
3. Penerimaan Pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....	89
4. Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang Vannamei.....	90



1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara maritim atau kepulauan dengan dua pertiga luas lautan lebih besar daripada daratan. Perairan Indonesia memiliki luas 2,8 juta km², dengan laut teritorial seluas 0,3 juta km². perairan Nasional seluas 3,1 juta km², luas daratan sekitar 1,9 juta km², luas wilayah nasional 5,0 juta km², dan luas ZEE (Exclusive Economic Zone) sekitar 3,0 juta km². Selain itu letak geografis yang dimiliki Indonesia sangat strategis karena berada di garis khatulistiwa yang merupakan pertemuan arus panas dan dingin, yang menyebabkan sumberdaya perairan Indonesia begitu subur. Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) mengestimasi total produksi perikanan tangkap mencapai 7,67 juta ton, atau setara Rp 158 triliun. Angka itu meningkat dibanding total produksi perikanan pada 2016 yang sebesar 6,54 juta ton atau senilai Rp 121 triliun (Kementerian Kelautan dan Perikanan 2017).

Melihat dari luasnya perairan dan besarnya produksi perikanan, artinya potensi perikanan di Indonesia bukan hanya dari hasil tangkapan laut namun juga dari perikanan budidaya. Potensi perikanan budidaya Indonesia sangatlah besar yaitu mencapai 17 juta hektar dengan tingkat pemanfaatan sebesar 6,34% serta menghasilkan produksi perikanan budidaya sebesar 6,4 juta ton per tahun yang dihasilkan dari budidaya laut, tambak, kolam, keramba, jaring apung, dan sawah (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2017).

Hasil atau produksi perikanan ditangkap berdasarkan jenis tangkapan ikan. Jenis ikan yang banyak dibudidayakan adalah udang, usaha budidaya udang di Indonesia semakin mengalami peningkatan sejak diberlakukannya kebijakan pelarangan penggunaan alat tangkap trawl dalam kegiatan

pengangkapan ikan. Dengan adanya pelarangan penggunaan trawl berdampak pada penurunan hasil tangkapan perikanan termasuk udang. Untuk menutupi penurunan hasil tangkapan perikanan tersebut pemerintah melakukan kegiatan ekstensifikasi dan intensifikasi tambak. Kefiatan yang dilakukan pemerintah tersebut memberikan dampak positif yang berupa peningkatan ekspor udang Indonesia yang semakin meningkat tiap tahunnya. Peningkatan hasil produksi udang dari usaha budidaya udang tersebut dikarenakan semakin berkembangnya pengetahuan petani mengenai penerapan teknologi maju dalam usaha budidaya udang (Sumeru dan Anna, 2005).

Udang merupakan salah satu sektor perikanan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi pada pasar domestik maupun pasar internasional. Pada tahun 1980-an udang merupakan pemasok bagi devisa Negara dari sektor non migas. Pada tahun tersebut udang banyak diperoleh dari aktivitas penangkapan di laut, namun karena sifat perikanan milik bersama maka menimbulkan terjadinya gejala lebih tangkap sehingga produksi udang hasil tangkapan laut menurun. Untuk tetap menjaga pasokan udang agar tidak terjadi kelangkaan maka kegiatan budidaya banyak dilakukan dan diharapkan memberikan kontribusi yang semakin besar sehingga kebutuhan udang dapat terpenuhi kembali dan dapat menyumbang bagi devisa negara (Garno, 2004).

Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang terletak di Pulau Jawa. Kabupaten Banyuwangi memiliki potensi yang sangat besar dalam perikanan budidaya. Hal tersebut didasari dengan luasnya lahan budidaya yang ada di Kabupaten Banyuwangi terbagi dalam berbagai kecamatan, yang terdiri dari lahan budidaya air payau, perairan umum dan budidaya air tawar. Desa Pondok Nongko merupakan salah satu desa di

Kecamatan Kabat yang memiliki potensi perikanan budidaya yang cukup besar, hal tersebut dikarenakan Desa Pondok Nongko memiliki lahan yang cukup luas.

Sehubungan dengan berkembangnya sektor perikanan khususnya budidaya di Kabupaten Banyuwangi, banyak pihak yang akhirnya melakukan budidaya yang khususnya budidaya Udang Vannamei. Oleh karena itu, analisis mengenai manajemen, pemasaran dan finansial, pada usaha budidaya tersebut menjadi penting untuk dilakukan.

Manajemen merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan usaha. Tujuan dari manajemen adalah untuk mengetahui pelaksanaan fungsi-fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan. Manajemen sangat diperlukan agar tujuan yang diinginkan dari usaha tersebut dapat tercapai dengan efektif dan efisien (Primyastanto, 2011).

Terkait dengan berjalanya usaha budidaya, pemasaran sangat penting dilakukan. Pemasaran mempunyai tujuan untuk menyampaikan produk yang dihasilkan dari suatu usaha kepada konsumen sehingga produk yang dihasilkan dapat bernilai. Pada kegiatan pemasaran tidak hanya berorientasi pada tersampainya produk kepada konsumen dan dapat memberikan kepuasan kepada konsumen (Kotler, 2005).

Aspek finansial atau aspek keuangan merupakan aspek yang berkaitan dengan keuangan suatu usaha. Aspek finansial sangat penting untuk dinilai karena mempunyai tujuan untuk memperkirakan besar dana yang akan digunakan dalam menjalankan sebuah usaha serta untuk menghitung aliran kas dalam usaha tersebut. Selain itu, aspek finansial juga dapat digunakan sebagai alat ukur kelayakan usaha melalui penilaian keuangan (Sucipto, 2011).

Berdasarkan uraian diatas maka perlu dilakukan Penelitian skripsi tentang Analisis Kelayakan Usaha Pembesaran Udang Vannamei (*Litopenaeus*

Vannamei) di Desa Pondoknongko, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi, Provinsi Jawa Timur untuk mengamati mengenai pemasaran manajemen dan finansial pada UsahaPembesaran Udang Vannamei tersebut agar usaha dapat lebih terkelola dengan baik.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian yaitu:

1. Bagaimana keadaan umum tempat usaha yang meliputi sejarah dan perkembangan usaha, lokasi usaha, tata letak usaha, serta struktur organisasi pada CV. Laut Sentosa?
2. Apa saja aspek teknis produksi Pembesaran Udang Vannamei pada CV. Laut Sentosa?
3. Apa saja aspek pemasaran pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei pada CV. Laut Sentosa?
4. Apa saja aspek manajemen pada usaha Pembesaran Udang Vannamei di CV. Laut Sentosa?
5. Apa saja aspek finansial pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei di CV. Laut Sentosa?
6. Apa saja faktor pendukung dan faktor penghambat dalam Usaha Pembesaran Udang Vannamei di CV. Laut Sentosa.

1.3 Tujuan

Berdasarkan perumusan masalah tersebut, maka peneliti memiliki tujuan penelitian sebagai berikut:

1. Mengetahui keadaan umum tempat usaha yang meliputi sejarah, perkembangan usaha, lokasi usaha, tata letak serta struktur organisasi CV. Laut Sentosa.
2. Menganalisis dari aspek teknis usaha udang vannamei di CV. Laut Sentosa.
3. Menganalisis dari aspek pemasaran usaha udang vannamei di CV. Laut Sentosa.
4. Menganalisis dari aspek manajemen usaha udang vannamei di CV. Laut Sentosa.
5. Menganalisis dari aspek finansial usaha udang vannamei di CV. Laut Sentosa.
6. Menganalisis factor pendukung serta faktor penghambat usaha udang vannamei di CV. Laut Sentosa.

1.4 Kegunaan

Sehubungan dengan dilakukannya Penelitian skripsi ini, diharapkan memberikan manfaat bagi:

1. Pembudidaya Udang Vannamei
Sebagai sarana informasi untuk pembudidaya udang vannamei dalam proses pembesaran agar lebih efisien dan efektif guna meningkatkan kualitas udang serta sebagai sarana kerjasama antara pembudidaya dengan perguruan tinggi terkait.
2. Lembaga Akademis (Perguruan Tinggi dan Mahasiswa)
Sebagai sarana informasi keilmuan untuk menambah wawasan pengetahuan dan ketrampilan dalam bidang manajemen khususnya manajemen usaha serta sebagai referensi yang dapat digunakan untuk penelitian lebih lanjut.
3. Pemerintah

Sebagai bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan dan pembuatan kebijakan yang terkait dengan masalah manajemen usaha khususnya di bidang perikanan.



2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai dasar teori untuk melakukan penelitian berikutnya. Pada penelitian ini terdapat beberapa acuan yang digunakan dari penelitian yang dilakukan sebelumnya, diantaranya sebagai berikut :

Tabel 1. Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode dan Objek	Hasil Penelitian
1	Analisis Usaha Budidaya Udang Vannamei di Pelatihan dan Penyuluhan Perikanan (BPPP), Sulawesi Utara. Lydia A.Wawoh et al (2009).	Penelitian menggunakan metode studi kasus yang memiliki tujuan dalam meneliti dan mengungkap keunikan sertakararakteristik, adanya data Prime dan Sekunder di Balai Pelatihan (BPPP). Objek dalam penelitian ini adalah kepala Balai dan Tenaga kerja BPPP	Mengetahui data primer dan data sekunder di balai pelatihan (BPPP) yang meliputi produksi, penerimaan total produksi, biaya tetap, biaya tidak tetap, biaya total, keuntungan, dan harga jual.
2	Proses Budidaya Udang Vannamei di BPPP dari pemeliharaan, pemberian pakan, panene dan pasca panen. Lydia A.Wawoh et al (2009).	Penelitian ini menggunakan perhitungan kualitatif dan kuantitatif dari jangka pendek dan jangka panjang pada BPPP. Objek dalam penelitian ini adalah Kepala Balai Pelatihan (BPPP) dan Anggota Balai Pelatihan di Sulawesi Utara.	Mengetahui Harga udang vannamei di BPPP Aertembaga yaitu Rp. 75.000 / kg dengan hasil udang vannamei di panen sebanyak 8000 kg. Total keuntungan dari usaha udang budidaya udang vannamei dalam 1 periode sebesar Rp. 120.000.000. Total cost selama 1 periode sebesar Rp. 65.448.000 dan total keuntungan / net profit sebesar Rp. 65.448.000. sehingga profit rate atau tingkat keuntungan yang

Lanjutan Tabel 1 Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode dan Objek	Hasil Penelitian
			diperoleh sebesar 83,35% dan benefit cost ratio (BCR) adalah 1,83 dengan jangka waktu pengembalian 1,7 tahun. BEP penjualan menunjukan bahwa titik impas dari usaha udang vannamei di BPP Aertembaga adalah Rp. 17.745.461 dan BEP satuan yang didapat yaitu 236,60 kg. Berdasarkan hasil analisis finansil ternyata usaha budidaya udang vannamei di BPPP Aertembaga layak untuk dikembangkan.
3	Analisis Kelayakan Usaha Budidaya Benih Ikan Nila dan Mas di Balai Benih Ikan Sojomerto Kabupaten Batang Jawa Tengah. Kholiq (2019)	metode penelitian ini deskriptif. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan <i>purosive sampling</i> . Analisis kelayakan yang digunakan yaitu analisis kelayakan aspek non finansial dan analisis kelayakan aspek finansial. Analisis kelayakan aspek non finansil terdapat aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum.	Hasil analisis kelayakan aspek finansil diperoleh hasil yaitu modal tetap yang digunakan adalah sebesar Rp. 47.135.000 dan modal kerja yaitu sebesar Rp. 47.732.636. Total biaya yang digunakan dalam usaha yaitu sebesar Rp. 101.369.000. Penerimaan dan keuntungan yang diperoleh pada usaha yaitu sebesar Rp. 51.640.000 dan Rp. 46.929.000, dengan nilai rentabilitas yaitu sebesar -49,06%, nilai RC ratio yaitu sebesar 0,5 dan nilai BEP sebesar Rp. 96.626.700. Pada analisis finansil jangka panjang diperoleh hasil

Lanjutan Tabel 1 Penelitian terdahulu

No	Judul Penelitian	Metode dan Objek	Hasil Penelitian
		Budidaya Benih Ikan di Jawa Tengah	NPV yaitu sebesar Rp. - 435.813.627, nilai IRR yaitu sebesar -55,25%, nilai <i>Payback Period</i> yaitu sebesar -8,25.
4	Analisis untuk mengetahui biaya penerimaan, pendapatan/keuntungan, kelayakan usaha, dan sistem pemasaran udang vannamei di desa Gedangan Kecamatan Purwodadi Kabupaten Purworejo. Nursetyo Budi Utomo et al (2012).	Metode yang digunakan dalam penelitian adalah survei. Pemilihan lokasi penelitian dipilih secara purposive. Pengambilan sampel menggunakan random sampling. Objek Penelitian ini adalah Pedagang Besar, Pedagang Pengecer dan Konsumen	Hasil penelitian ini menunjukkan rata-rata penerimaan budidaya udang vannamei per periode produksi sebesar Rp. 11.901.065, pendapatan budidaya udang vannamei per periode produksi sebesar Rp. 4.904.051 dan keuntungan usaha budidaya udang vannamei per periode produksi Rp. 2.990.589. Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha budidaya udang vannamei diusahakan yaitu $R/C = 1,3$ saluran pemasaran udang vannamei ada 2 pola yaitu pola pemasaran 1 dari produsen ke konsumen dan pola pemasaran 2, dari produsen ke pedagang besar kemudian pedagang pengecer.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Deskripsi Udang Vannamei

Pada deskripsi Udang Vannamei akan dibahas mengenai klasifikasi dan morfologi udang vannamei sejarah, dan kehidupan udang vannamei.

- **Klasifikasi dan Morfologi Udang Vannamei**

Udang vannamei memiliki dua bagian tubuh yang pertama terdiri dari bagianbagian kepala yang menyatu dengan bagian dada (Cephalotorax) dan bagian tubuh sampai ekor (Abdomen). Pada tubuh vannamei memiliki ruas-ruas dan pada tiap-tiap ruasnya terdapat sepasang anggota badan udang vannamei yang pada umumnya berjumlah 20 buah. Cephalotorax memiliki 13 bagian ruas tubuh yang terdiri dari 5 ruas di bagian kepala dan sisanya 8 ruas di bagian dada. Pada bagian dada ruas I terdapat mata yang bertangkai dan sedangkan pada ruas II dan III bagian dada terdapat antenna dan antennule. Pada ruas ke III bagian dada juga terdapat rahang (mandibula) yang dapat berfungsi untuk menghancurkan makanan (Zukarnain, 2011 dalam Purwaningtyas, 2014). Gambar udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) dapat dilihat pada gambar



Gambar 1. Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*)

Menurut Zipcodezoo (2018), klasifikasi udang vannamei adalah sebagai berikut:

Kingdom	: Animalia
Phylum	: Arthropoda
Class	: Malacostraca
Order	: Decapoda
Suborder	: Dendrobranchiata
Family	: Penaeidae
Genus	: <i>Litopenaeus</i>
Species	: <i>Litopenaeus vannamei</i>

Kabupaten Banyuwangi merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang terletak di Pulau Jawa. Kabupaten Banyuwangi memiliki potensi yang

sangat besar dalam perikanan budidaya, Hal tersebut didasari dengan luasnya lahan budidaya yang ada di Kabupaten Banyuwangi terbagi dalam berbagai kecamatan, yang terdiri dari lahan budidaya air payau, perairan umum dan budidaya air tawar. Desa Pondok Nongko merupakan salah satu desa di Kecamatan Kabat yang memiliki potensi perikanan budidaya yang cukup besar, hal tersebut dikarenakan Desa Pondok Nongko memiliki lahan yang cukup luas.

2.2.2 Sejarah Udang *Vannamei*

Jenis ikan yang banyak dibudidayakan adalah udang, usaha budidaya udang di Indonesia semakin mengalami peningkatan sejak diberlakukannya kebijakan pelarangan penggunaan alat tangkap trawl dalam kegiatan pengangkapan ikan. Dengan adanya pelarangan penggunaan trawl berdampak pada penurunan hasil tangkapan perikanan termasuk udang. Untuk menutupi penurunan hasil tangkapan perikanan tersebut pemerintah melakukan kegiatan ekstensifikasi dan intensifikasi tambak. Kegiatan yang dilakukan pemerintah tersebut memberikan dampak positif yang berupa peningkatan ekspor udang Indonesia yang semakin meningkat tiap tahunnya. Peningkatan hasil produksi udang dari usaha budidaya udang tersebut dikarenakan semakin berkembangnya pengetahuan petani mengenai penerapan teknologi maju dalam usaha budidaya udang (Sumeru dan Anna, 2005).

Udang merupakan salah satu sector perikanan yang mempunyai nilai ekonomis tinggi pada pasar domestik maupun pasar internasional. Pada tahun 1980-an udang merupakan pemasok bagi devisa Negara dari sector nonmigas. Pada tahun tersebut udang banyak diperoleh dari aktivitas penangkapan di laut, namun karena sifat perikanan milik bersama maka menimbulkan terjadinya gejala lebih tangkap sehingga produksi udang hasil tangkapan laut menurun. Untuk tetap menjaga pasokan udang agar tidak terjadi kelangkaan maka

kegiatan budidaya banyak dilakukan dan diharapkan memberikan kontribusi yang semakin besar sehingga kebutuhan udang dapat terpenuhi kembali dan dapat menyumbang bagi devisa negara (Garno, 2004).

2.2.3 Kelayakan Usaha

Kelayakan artinya penelitian yang dilakukan secara mendalam tersebut dilakukan untuk menentukan apakah suatu usaha yang akan dijalankan akan memberikan manfaat yang lebih besar dibandingkan dengan biaya yang akan dikeluarkan. Dengan kata lain, kelayakan dapat diartikan bahwa usaha yang dijalankan akan memberikan keuntungan finansial dan nonfinansial sesuai dengan tujuan yang diinginkan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

Studi kelayakan bisnis adalah sebuah kegiatan terstruktur untuk menilai kelayakan sebuah bisnis dan juga untuk menganalisis hal-hal lain yang berkaitan dengan operasional kegiatan bisnis dan untuk memastikan jangkauan manfaat dan keuntungan yang didapatkan dari bisnis tersebut (Suryokusumo *et al*, 2018).

2.2.3.1 Kelayakan Aspek Non Finansil

Kelayakan aspek non finansil yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum.

a) Aspek Teknis

Aspek teknis atau operasi juga dikenal sebagai aspek produksi. Penilaian kelayakan terhadap aspek ini sangat penting dilakukan sebelum perusahaan dijalankan. Penentuan kelayakan teknis/ operasi, sehingga apabila tidak dianalisis dengan baik, maka akan berakibat fatal bagi perusahaan dalam perjalanannya di kemudian hari. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam aspek ini adalah masalah penentuan lokasi, luas produksi, tata letak (*layout*), penyusunan peralatan pabrik, dan proses produksinya termasuk pemilihan teknologi.

Kelengkapan kajian aspek operasi sangat tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan, karena setiap jenis usaha memiliki prioritas tersendiri (Kasmir dan Jakfar, 2017).

b) Aspek Manajemen

Aspek manajemen dan organisasi merupakan aspek yang cukup penting dianalisis untuk kelayakan suatu usaha. Karena walaupun suatu usaha telah dinyatakan layak untuk dilaksanakan tanpa didukung dengan manajemen dan organisasi yang baik, bukan tidak mungkin akan mengalami kegagalan. Baik menyangkut masalah SDM maupun menyangkut rencana perusahaan secara keseluruhan haruslah disusun sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan perusahaan akan lebih mudah tercapai jika memenuhi kaidah-kaidah atau tahapan dalam proses manajemen. Proses manajemen atau kaidah ini akan tergambar dari masing-masing fungsi yang ada dalam manajemen (Kasmir dan Jakfar, 2017).

c) Perencanaan (planning)

Perencanaan merupakan awal mencapai suatu tujuan atas kegiatan yang dilakukan. Tanpa perencanaan yang matang, suatu kegiatan tidak akan berjalan baik. Sebuah adagium dalam dunia manajemen menyatakan "jika kita gagal merencanakan, berarti kita telah merencanakan kegagalan itu sendiri." Pernyataan tersebut menunjukkan peran penting perencanaan menjadi penentu keberhasilan kegiatan yang akan dikerjakan (Jawangga, 2019).

Perencanaan merupakan sebagai salah satu fungsi manajemen utama karena perencanaan menetapkan dasar untuk semua hal yang dilakukan oleh seorang manajer ketika mereka menjalankan fungsinya dalam mengatur, memimpin, dan mengendalikan organisasi. Perencanaan mencakup proses penentuan tujuan/sasaran organisasi, menetapkan strategi yang komprehensif

untuk mencapai tujuan tersebut, dan mengembangkan hierarki rencana yang menyeluruh untuk mengintegrasikan dan mengoordinasikan seluruh kegiatan organisasi. Ini berkaitan dengan tujuan (apa yang harus dilakukan) serta dengan sarana (bagaimana cara melakukannya) (Foster dan Iwan, 2019).

d) Pengorganisasian (organizing)

Pengorganisasian didefinisikan sebagai fungsi manajemen yang menentukan apa yang perlu dilakukan, bagaimana itu akan dilakukan, dan siapa yang harus melakukannya; dengan kata lain, fungsi yang menciptakan struktur organisasi, mereka terlibat dalam desain organisasi. Proses ini melibatkan pengambilan keputusan tentang bagaimana pekerjaan khusus seharusnya, aturan untuk memandu perilaku karyawan, dan pada tingkat keputusan apa yang harus dibuat (Foster dan Iwan, 2019).

Pengorganisasian adalah proses manajemen yang mengacu pada hubungan antaraorang, pekerjaan, *skill* dan sumber daya yang digunakan untuk mencapai tujuan. Manajemen puncak dalam sebuah organisasi terlebih dahulu memperbaiki tujuan, cara dan sumber daya bersama. Dalam pengorganisasian, manajer membuat berbagai jenis departemen dan menggabungkan semua departemen untuk pekerjaan yang lebih baik (Astuti, 2019).

e) Penggerakan (*actuating*)

Actuating berasal dari kata Inggris "*actuate*", yang artinya menggerakkan atau menjalankan. Dengan demikian, *actuating* bisa diartikan sebagai suatu pelaksanaan operasional, atau suatu aktivitas menggerakkan seluruh komponen atau elemen yang ada di dalam organisasi. Analoginya, *actuating* ibarat menggerakkan "mesin" organisasi.dengan mengartikan *actuating* sebagai kegiatan menggerakkan, maka di samping ada yang menggerakkan, tentu juga ada yang digerakkan (Prodjowijono, 2008).

Menggerakkan atau melaksanakan ialah proses untuk menjalankan kegiatan/ pekerjaan dalam organisasi. Dalam menjalankan organisasi para pimpinan/ manajer harus menggerakkan bawahannya (para karyawan) untuk mengerjakan pekerjaan yang telah ditentukan dengan cara memimpin, memberi perintah, memberi petunjuk, dan memberi motivasi (Kasmir dan Jakfar, 2017).

f) Pengawasan (*controlling*)

Pengendalian adalah fungsi manajemen yang melibatkan kegiatan pemantauan untuk memastikan bahwa mereka diselesaikan sebagaimana direncanakan dan mengoreksi setiap penyimpangan yang signifikan. Pengendalian adalah proses mengawasi (*monitoring*), membandingkan (*comparing*), dan mengoreksi (*correcting*) kinerja. Semua manajer harus tetap mengendalikan, bahwa jika mereka mengira bahwa unitnya telah berjalan sesuai rencana, manajer tidak akan benar-benar mengetahui kinerja unitnya kecuali mereka mengevaluasi kegiatan yang telah dilakukan dan membandingkan kinerja sebenarnya dengan standar yang diinginkan (Foster dan Iwan, 2019).

Pengawasan ialah proses untuk mengukur dan menilai pelaksanaan tugas apakah telah sesuai dengan rencana. Jika dalam proses tersebut terjadi penyimpangan, maka akan segera dikendalikan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

g) Aspek Pemasaran

Menurut Simamora (2003), pemasaran adalah suatu proses sosial dan manjerial yang digunakan individu, rumah tangga ataupun organisasi untuk memperoleh kebutuhan dan keinginan mereka dengan cara menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain. Jadi, tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan individu maupun organisasi. Kebutuhan tersebut dipenuhi dengan cara menciptakan dan mempertukarkan produk dan nilai.

Pasar dan pemasaran merupakan dua sisi yang tidak dapat dipisahkan satu sama lainnya. Pasar dan pemasaran memiliki tingkat ketergantungan yang tinggi dan saling mempengaruhi satu sama lainnya. Dengan kata lain, setiap ada kegiatan pasar selalu diikuti oleh pemasaran dan setiap kegiatan pemasaran adalah untuk mencari atau menciptakan pasar. Pengertian pasar secara sederhana dapat diartikan sebagai tempat bertemunya para penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Pengertian ini mengandung arti pasar memiliki tempat atau lokasi tertentu sehingga memungkinkan pembeli dan penjual bertemu untuk melakukan transaksi jual beli produk baik barang maupun jasa (Kasmir dan Jakfar, 2017).

h) Bauran Pemasaran

Bauran pemasaran adalah kegiatan pemasaran yang terpadu dan saling menunjang satu sama lain. Keberhasilan perusahaan di bidang pemasaran didukung oleh keberhasilan dalam memilih produk yang tepat, harga yang layak, saluran distribusi yang baik, dan promosi yang efektif. Empat kebijaksanaan pemasaran yang sering disebut konsep Empat P atau bauran pemasaran (*marketing mix*) tersebut adalah Produk (*Product*), Harga (*Price*), Saluran Distribusi (*Place*), dan Promosi (*Promotion*). Supaya tercapai tujuan pemasaran, keempat unsur tersebut harus saling mendukung, sehingga keberhasilan di bidang pemasaran diharapkan diikuti oleh kepuasan konsumen (Fuad *et al.*, 2006).

- Produk (*Product*)

Produk adalah barang atau jasa yang bisa ditawarkan di pasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan. Pembeli akan membeli produk kalau merasa cocok. Produk harus disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan

pembeli, agar pemasaran produk berhasil. Pembuatan produk lebih baik diorientasikan pada keinginan pasar atau selera konsumen, baik dalam hal mutu, kemasan, dan lain-lain (Fuad *et al.*, 2006).

- Harga (*Price*)

Harga adalah suatu nilai yang dinyatakan dalam bentuk rupiah guna pertukaran/ transaksi atau sejumlah uang yang harus dibayar konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa. Penetapan harga memiliki implikasi penting terhadap strategi bersaing perusahaan. Tujuan yang ditetapkan harus konsisten dengan cara yang dipilih perusahaan dalam menempatkan posisi relatifnya dalam persaingan (Shinta, 2014).

- Tempat (*Place*)

Unsur tempat pada bauran pemasaran menyangkut masalah distribusi dimana kegiatan untuk membuat produk atau jasa dapat tersedia bagi pelanggan kapan dan di mana mereka ingin membelinya. Pelanggan harus dapat dengan mudah mengakses produk yang ingin mereka beli, tetapi pengusaha juga harus mempertimbangkan kemudahan untuk memperoleh bahan baku, transportasi, komunikasi, penyimpanan dan biaya *material handling* serendah mungkin (Dibb *et al.*, 2006).

i) **Strategi Pemasaran**

Strategi pemasaran merupakan kesatuan tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha yang dijalankan dari waktu ke waktu, pada setiap tingkatan dan alokasinya, serta untuk acuan perusahaan dalam bersaing di pasar pada kondisi persaingan yang dinamis. Strategi pemasaran juga bisa diartikan rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, sebagai panduan dalam menjalankan kegiatan pemasaran. Strategi pemasaran dapat menjadi alat yang untuk mencapai tujuan

perusahaan dengan cara menggunakan program pemasaran dan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkelanjutan melalui pasar sasaran yang dituju (Abidin *et al.*, 2017).

j) Saluran Pemasaran

Saluran pemasaran adalah sistem yang diterapkan untuk mempermudah perpindahan produk dari produsen ke konsumen. Saluran pemasaran adalah hubungan antara organisasi atau lembaga yang saling bergantung dengan membuat suatu produk atau jasa sehingga dapat digunakan oleh konsumen atau usaha bisnis. Saluran pemasaran digunakan karena efisiensi yang lebih tinggi dengan melalui pengalaman, spesialisasi, dan skala operasi perusahaan. Saluran pemasaran yaitu lebih banyak melibatkan satu atau beberapa pedagang perantara. Saluran pemasaran yang lebih pendek cenderung efisien (Abidin dan Hutami, 2018).

k) Aspek Sosial dan Ekonomi

Setiap usaha yang dijalankan, tentunya akan memberikan dampak positif dan negatif. Dampak positif dan negatif ini akan dapat dirasakan oleh berbagai pihak, baik bagi pengusaha itu sendiri, pemerintah, ataupun masyarakat luas. Dalam aspek ekonomi dan sosial dampak positif yang diberikan dengan adanya investasi lebih ditekankan kepada masyarakat khususnya dan pemerintah umumnya. Bagi masyarakat adanya investasi ditinjau dari aspek ekonomi adalah akan memberikan peluang untuk meningkatkan pendapatannya. Adapun bagi pemerintah dampak positif yang diperoleh adalah dari aspek ekonomi memberikan pemasukan berupa pendapatan baik bagi pemerintah pusat maupun pemerintah daerah. Dampak positif dari aspek sosial bagi masyarakat secara umum adalah tersedianya sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti

pembangunan jalan, jembatan, listrik, dan sarana lainnya (Kasmir dan Jakfar, 2017).

l) Aspek lingkungan

Lingkungan hidup merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk ditelaah sebelum suatu investasi atau usaha dijalankan. Sudah tentu telaah yang dilakukan untuk mengetahui dampak yang ditimbulkan jika suatu investasi jadi dilakukan, baik dampak negatif maupun yang berdampak positif. Perubahan lingkungan ini jika tidak diantisipasi dari awal akan merusak tatanan yang sudah ada, baik terhadap fauna, flora, maupun manusi itu sendiri. Oleh karena itu, sebelum suatu usaha atau proyek dijalankan maka sebaiknya dilakukan terlebih dahulu studi tentang dampak lingkungan yang bakal timbul, baik dampak sekarang maupun mendatang dimana studi ini sudah dikenal dengan nama analisis dampak lingkungan hidup (AMDAL) (Kasmir dan Jakfar, 2017).

m) Aspek Hukum

Aspek hukum sangat penting dalam penelitian kelayakan usaha, mengingat sebelum usaha tersebut dijalankan, maka segala prosedur yang berkaitan dengan izin-izin atau berbagai persyaratan harus terlebih dahulu sudah terpenuhi. Tujuan dari aspek hukum adalah untuk meneliti keabsahan, kesempurnaan, dan keaslian dari dokumen-dokumen yang dimiliki. Banyak sekali usaha yang telah berjalan pada akhirnya di kemudian hari menimbulkan masalah. Masalah-masalah yang timbul kadang-kadang sangat vital, sehingga usaha yang semula dinyatakan layak untuk semua aspek, ternyata menjadi sebaliknya. Hal ini disebabkan karena kurang teliti dalam penilaian di bidang hukum sebelum usaha tersebut dijalankan (Kasmir dan Jakfar, 2017).

2.2.3.2 Kelayakan aspek Finansii

Kelayakan aspek finansial yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi kelayakan finansial jangka pendek dan kelayakan finansial jangka panjang.

1. Kelayakan finansial jangka pendek

Analisis finansial jangka pendek merupakan proses menganalisis kondisi finansial atau keuangan suatu usaha dalam jangka waktu yang pendek, misalnya dalam satu bulan, satu siklus, hingga satu tahun (Abidin dan Hutami, 2018).

Analisis kelayakan finansial jangka pendek yang dianalisis yaitu meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rentabilitas, R/C ratio dan *Break Even Point*.

a) Permodalan

Setiap menjalankan usaha beberapa perusahaan membutuhkan modal, karena modal merupakan faktor yang memegang peranan penting dalam setiap usaha dalam bidang apapun. Permodalan atau keuangan menjadi faktor penentu jalan tidaknya usaha tersebut sekalipun semua syarat-syarat dalam menjalankan usaha sudah terpenuhi namun dengan tidak adanya modal maka usaha yang akan dijalankan cenderung tidak dapat dilanjutkan (Primyastanto, 2016).

b) Biaya Produksi

Biaya produksi dapat diartikan semua pengeluaran yang diperlukan untuk membiayai proses produksi hingga menghasilkan produk yang dapat dinilai dengan uang. Biaya ada yang mengartikan merupakan semua beban yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa agar siap digunakan oleh konsumen. Biaya yang harus ditanggung produsen dalam proses produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan untuk membeli faktor-faktor produksi yang akan digunakan dalam proses produksi (Hartono, 2012).

Biaya produksi dapat dicerminkan oleh jumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan sejumlah input, yaitu secara akuntansi sama dengan jumlah uang keluar yang tercatat. Biaya produksi mempunyai pengertian yang lebih luas dalam ekonomi. Biaya dari input diartikan sebagai balas jasa dari input tersebut pada pemakaian terbaiknya. Biaya ini tercermin dari biaya korbanan (*opportunity cost*). Biaya korbanan terdiri dari biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya eksplisit adalah biaya yang dikeluarkan dari kas perusahaan yang biasanya dicatat secara akuntansi untuk membeli input dari pemasok, untuk membayar listrik, untuk membayar bunga, membayar asuransi dan lain-lain. Biaya implisit lebih sulit mengukurnya. Biaya ini merupakan refleksi dari kenyataan bahwa suatu input dapat digunakan di tempat lain atau untuk memproduksi output yang lain (Sugiarto *et al.*, 2007).

c) **Penerimaan**

Penerimaan merupakan hasil yang diperoleh dari penjualan seluruh produk yang dihasilkan. Perhitungan analisis usaha ini seluruh hasil produksi diasumsikan terjual seluruhnya. Penerimaan dalam analisis usaha ini juga dapat diartikan sebagai nilai potensial dari produksi yang dihasilkan (Warisno dan Kres, 2011).

d) **Keuntungan**

Tujuan akhir dari suatu bisnis adalah keuntungan. Keuntungan adalah laba atau selisih nilai penjualan terhadap biaya yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan atau memproduksi barang atau suatu jasa. Sejalan dengan perkembangan bisnis yang menempatkan *customer* atau pelanggan sebagai penentu bagi kelangsungan hidup perusahaan, definisi dan konsep tentang profitabilitas telah bergeser di mana sebelumnya perusahaan bisa membuat atau menetapkan berapa tingkat keuntungan yang harus diperoleh dari menjual

produk atau jasa pelayanan yaitu dengan menambahkan berapa keuntungan yang diinginkan dari harga jual yang ditetapkan, sehingga setiap transaksi penjualan, perusahaan pasti akan memperoleh keuntungan yang telah ditetapkannya sendiri (Poniman dan Yayan, 2015).

e) Rentabilitas

Rentabilitas atau profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu organisasi dalam menghasilkan laba selama periode tertentu, atau dapat pula diidentifikasi bahwa rentabilitas adalah cara untuk mengetahui besar kecilnya/ kesempatan prospektif tidaknya suatu organisasi pada masa yang akan datang, yang akan dihitung dan diketahui berdasarkan tingkat suku bunga tertentu (Koesomowidjojo, 2017).

f) R/C Ratio

Alat ukur yang dapat digunakan untuk mengetahui kelayakan usaha adalah dengan cara menghitung *revenue cost ratio* (R/C ratio). R/C ratio merupakan perbandingan antara penerimaan total dan biaya total, yang menunjukkan nilai penerimaan yang diperoleh dari setiap rupiah yang dikeluarkan.

Usaha akan menguntungkan bila nilai R/C ratio > 1 dan apabila rasio R/C sama dengan 1 artinya usaha bisnis tersebut tidak mendapatkan untung maupun tidak mengalami kerugian. Kriteria untuk nilai R/C ratio adalah sebagai berikut: (1) R/C > 1 usaha tersebut menguntungkan, (2) R/C = 1 impas (tidak untung tidak rugi) dan (3) R/C < 1 usaha tersebut rugi (Hartono, 2012).

g) Break Event Point

Break even point (BEP) merupakan keadaan yang menggambarkan suatu perusahaan yang tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

Perusahaan akan mencapai keadaan BEP apabila total penerimaan sama dengan total biaya. Analisis *break even point* (BEP), atau biasa juga disebut

analisis titik impas, merupakan teknik analisis yang dapat digunakan perusahaan untuk mengetahui atau merencanakan jumlah produksi perusahaan pada saat tidak untung dan tidak rugi (Wicaksono, 2007).

2. Kelayakan Finansial Jangka Panjang

Analisis finansial jangka panjang merupakan proses menganalisis kondisi finansial atau keuangan suatu usaha dalam jangka waktu yang lama, misalnya pada periode lima tahun, sepuluh tahun dan selanjutnya (Abidin dan Hutami, 2018).

Analisis kelayakan finansial jangka panjang yang dianalisis yaitu meliputi *Net Present Value* (NPV), *Internal Rate of Return* (IRR), *Net Benefit Cost Ratio* (Net B/C), *Payback Period* (PP) dan analisis sensitivitas.

a. *Net Present Value*

NPV merupakan selisih antara total nilai kini manfaat dengan total nilai kini biaya suatu proyek usaha tani. Tolok ukur ini bertujuan untuk memproyeksikan nilai pendapatan bersih suatu proyek usaha tani. Tolok ukur ini bertujuan untuk memproyeksikan nilai pendapatan bersih suatu proyek usaha tani yang dievaluasi berdasarkan nilai uang saat ini. Kriteria kelayakan yang digunakan adakah jika nilai NPV lebih besar dari nol, proyek usaha tani yang direncanakan dianggap layak. Akan tetapi, bila nilai NPV lebih kecil atau sama dengan nol, proyek usaha tani yang direncanakan dianggap belum layak untuk dilaksanakan. Semakin besar nilai NPV, proyek yang direncanakan tersebut diproyeksikan semakin profitabel (Wahyudi et al, 2008).

b. *Internal Rate of Return*

Tolak ukur ini bertujuan untuk mengetahui pada tingkat *discount rate* berapa proyek usaha tani yang direncanakan dianggap layak. IRR adalah suatu nilai *discount rate*, yakni ketika pada tingkat tertentu nilai NPV adalah sama

dengan nol.kriteria kelayakannya adalah jika nilai IRR lebih besar dari nilai *opportunity cost* modal, berarti proyek yang direncanakan masih dianggap layak.

Akan tetapi, jika nilai IRR lebih kecil atau sama dengan nilai *opportunity cost* modal, proyek usaha tani yang direncanakan dianggap masih belum layak untuk dilaksanakan. Semakin tinggi nilai IRR, proyek yang direncanakan dinilai semakin profitabel (Wahyudi *et al*, 2008).

c. **Net Benefit Cost Ratio**

Benefit/ Cost Ratio (B/C ratio) digunakan untuk mengukur mana yang lebih besar, biaya yang dikeluarkan dibanding hasil (*output*) yang diperoleh. Jika nilai $B/C = 1$, *output* yang dihasilkan sama dengan biaya yang dikeluarkan. Jika nilai $B/C < 1$ dan $B < C$ artinya *output* yang dihasilkan lebih kecil dari biaya yang dikeluarkan, dan sebaliknya. Umumnya proposal investasi diterima jika $B/C > 1$, sebab *output* yang dihasilkan lebih besar dari biaya yang telah dikeluarkan (Widjajanta dan Aristanti, 2007).

d. **Payback Period**

Payback period menunjukkan berapa lama (dalam beberapa tahun) suatu investasi akan bisa kembali. Periode „*payback*’ menunjukkan perbandingan antara *initial investment* dengan aliran kas tahunan. *Payback period* yaitu cara untuk mengetahui kapan atau berapa lama modal yang ditanam akan kembali, atau kapan masa pembayaran kembali dilakukan yaitu pada saat kas netto dapat menutup kembali seluruh ongkos proyek atau ongkos investasi (Hartono, 2012).

e. **Analisis Sensitivitas**

Pada penganalisaan risiko dengan analisis sensitivitas yaitu memperhitungkan risiko kerugian dengan menurunkan dan atau menaikkan biaya dan atau pendapatan dari suatu usaha. Sehingga diketahui tingkat

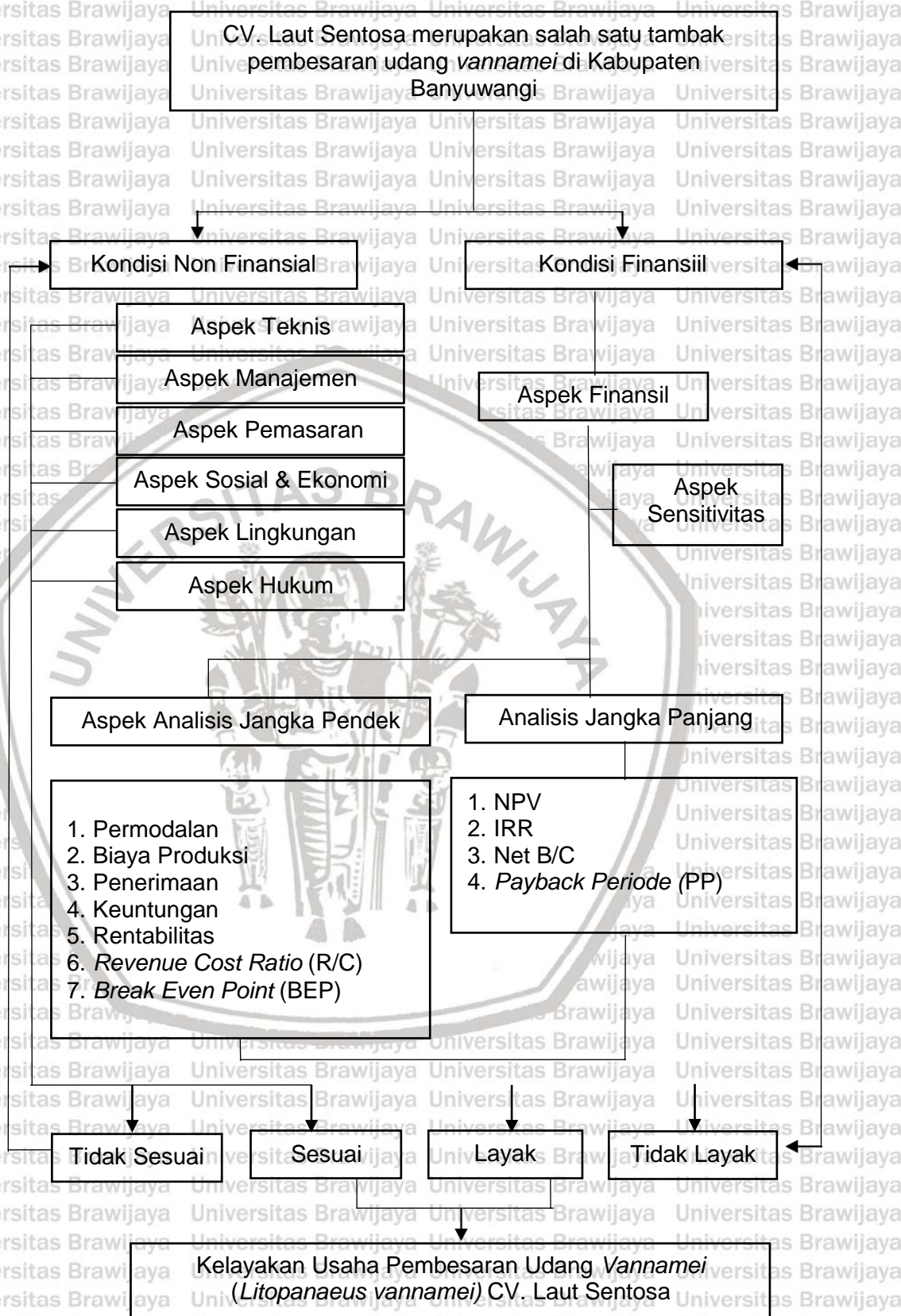
sensitivitas atau kepekaan usaha terhadap perubahan biaya dan atau pendapatan (Primyastanto, 2011).

2.3 Kerangka Berfikir

CV. Laut Sentosa merupakan salah satu tambak pembesaran udang *vannamei* di Kabupaten Banyuwangi yang membesarkan dan memasarkan udang *vannamei*. Analisis untuk menentukan bagaimana kelayakan usaha pada CV. Laut Sentosa dapat dikatakan layak atau tidak ditinjau dari aspek non finansial dan kondisi finansial. Kondisi non finansial pada CV. Laut Sentosa yang perlu dianalisa yaitu aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum. Sedangkan kondisi finansial yang perlu dianalisis yaitu aspek finansial jangka pendek dan jangka panjang. Kelayakan Usaha CV. Laut Sentosa ini apabila kondisi usaha sudah sesuai dengan kriteria untuk membangun usaha maka usaha pembesaran udang *vannamei* sangat baik untuk dijalankan, jika kondisi usaha tersebut tidak sesuai dengan kriteria untuk membangun usaha maka diperlukan kajian ulang mengenai aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum. CV. Laut Sentosa sangat baik untuk dijalankan apabila kondisi finansial CV. Laut Sentosa dikatakan layak, dimana sesuai dengan kriteria aspek finansial jangka pendek yang meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rentabilitas, *R/C ratio*, *break event point* (BEP) dan aspek finansial jangka panjang yang meliputi *net present value*, *internal rate of return*, *net benefit cost ratio*, *payback period* dan analisis sensitivitas. Jika hasil dari kondisi finansial tersebut adalah tidak layak maka diperlukan kajian ulang mengenai aspek finansial jangka panjang dan jangka panjang. Berikut kerangka berfikir analisis kelayakan usaha pembesaran

udan *vannamei* (*Litopanaeus vannamei*) CV. Laut Sentosa yang dapat dilihat pada gambar 2.





Gambar 2. kerangka Berfikir

3. METODE PENELITIAN

3.1 Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan di CV. Laut Sentosa tambak udang vannamei, Kelurahan Kabat pondoknongko, Kecamatan Banyuwangi, Jawa Timur. Tempat penelitian ini dipilih berdasarkan pertimbangan bahwa budidaya ikan pada karamba bambu di sungai kasin ini merupakan suatu inovasi dari warga kauman untuk memanfaatkan sungai sebagai lahan usaha budidaya. Hasil budidaya keramba bambu ini juga diminati oleh pengusaha karena selain kualitas ikan yang dihasilkan bagus, ketahanan hidupnya juga baik ketika dibawa ke daerah baru. Kegiatan penelitian akan dilaksanakan pada bulan Februari 2020 sampai dengan bulan Maret 2020.

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian deskriptif (*descriptive research*) dimaksudkan untuk mendeskripsikan secara sistematis dan akurat suatu situasi atau area populasi tertentu yang bersifat faktual. Penelitian deskriptif dapat pula diartikan sebagai penelitian yang dimaksudkan untuk memotret fenomena individual, situasi, atau kelompok tertentu yang terjadi baru-baru ini. Penelitian deskriptif juga berarti penelitian yang dimaksudkan untuk menjelaskan fenomena atau karakteristik individual situasi atau kelompok tertentu secara akurat. Tujuan penelitian deskriptif adalah mendeskripsikan seperangkat peristiwa atau kondisi populasi saat ini (Danim, 2003).

Penelitian deskriptif menghasilkan penelitian yang tarafnya memberikan penjelasan mengenai gambaran tentang ciri-ciri suatu gejala yang diteliti. Tujuannya adalah untuk mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya. Penelitian deskriptif hanya merupakan penyingkapan

fakta. Peneliti hanya melukiskan, memaparkan, dan melaporkan suatu keadaan, suatu objek, atau suatu peristiwa tanpa menarik kesimpulan umum (Maryati dan Juju, 2007).

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif.

Penelitian yang dilakukan ini mendeskripsikan mengenai usaha pembesaran

udang vannamei pada CV. Laut Sentosa Pondoknongko yang meliputi kelayakan

aspek non finansial dan kelayakan aspek finansial. Kelayakan aspek non finansial

terdiri dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan

ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum. Kelayakan aspek finansial terdiri

dari analisis finansial jangka pendek dan analisis finansial jangka panjang.

3.3 Teknik Pengambilan Sampel

Purposive sampling disebut juga *judgement sampling*, merupakan suatu teknik penetapan sampel dengan cara memilih sampel di antara populasi sesuai dengan yang dikehendaki peneliti (tujuan/ masalah dalam penelitian), sehingga sampel tersebut dapat mewakili karakteristik populasi (Nursalam, 2008).

Purposive sampling merupakan pemilihan sampel yang mengutamakan kriteria dan tujuan tertentu. Peneliti meyakini bahwa partisipan yang dipilih adalah mereka yang mengetahui dengan baik tentang data yang akan dikumpulkan oleh peneliti. *Purposive sampling* juga digunakan untuk mengetahui efektivitas dari intervensi yang telah diberikan (Swarjana, 2016).

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel yaitu *purposive sampling*. Cara menentukan sampel yaitu berdasarkan kriteria, dimana responden benar-benar mengetahui tentang usaha pembesaran udang vannamei pada CV. Laut Sentosa Banyuwangi. Responden yang dipilih 5 orang yaitu kepala tambak, asisten kepala tambak, dan 3 tenaga kerja.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Ada berbagai sumber data yang bisa dikumpulkan atau diakses oleh periset untuk menghasilkan informasi. Informasi diperoleh dari asal atau sumber, data dapat dikelompokkan menjadi dua kelompok besar yang disebut data sekunder dan data primer. Perbedaan mendasar antara data primer dan sekunder terletak pada siapa yang mengumpulkan data tersebut. Jika data tersebut dikumpulkan sendiri oleh periset, data tersebut disebut data primer; sebaliknya, jika data dikumpulkan oleh pihak lain, data tersebut dinamai data sekunder (Oei, 2010).

3.4.1 Data Primer

Kata primer (*primary*) merupakan lawan kata sekunder, yang berarti utama, asli, atau langsung dari sumbernya. Definisi data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh periset untuk menjawab masalah risetnya secara khusus. Data ini tidak tersedia, sebab sebelumnya belum pernah ada riset sejenis atau hasil riset sejenis sudah kadaluwarsa. Periset perlu melakukan pengumpulan/ pengadaan data sendiri. Data primer diperoleh langsung dari sumbernya –misalnya pendapat karyawan- sehingga periset menjadi “tangan pertama” yang memperoleh data tersebut (Istijanto, 2005).

Data primer adalah bukti penulisan yang diperoleh di lapangan yang dilakukan secara langsung oleh penulisnya. Data primer digunakan untuk pembuktian suatu kasus penulisan ilmiah (laporan), penulis harus mengumpulkan data atau informasi secara cermat dan tuntas. Jika data tidak lengkap, kesimpulan yang dihasilkan tidak valid (tidak sah). Selain itu, data juga harus diuji kebenaran dan keabsahannya. Oleh karena itu, sebelum digunakan dalam karangan semua data harus dievaluasi atau diuji kebenarannya sehingga diketahui secara pasti, data itu merupakan fakta (Widjono, 2007).

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diperoleh di lapangan ketika penelitian berlangsung. Data primer yang diperoleh dari penelitian berupa pengamatan langsung di lokasi usaha dan dilakukan wawancara dan observasi. Wawancara ini dilaksanakan guna untuk mengetahui bagaimana keadaan usaha dalam pada segi aspek kelayakan non finansil maupun aspek kelayakan finansil. Observasi dilakukan untuk mengetahui keadaan lokasi di sekitar usaha.

3.4.2 Data Sekunder

Sesuai dengan arti kata sekunder (bahasa Inggris “secondary”) yang berarti kedua—bukan secara langsung dari sumbernya— data sekunder dapat didefinisikan sebagai data yang telah dikumpulkan pihak lain, bukan oleh periset sendiri, untuk tujuan lain. Periset adalah “tangan kedua” yang sekedar mencatat, mengakses, atau meminta data tersebut (yang kadang sudah berwujud informasi) ke pihak lain yang telah mengumpulkannya di lapangan. Periset hanya memanfaatkan data yang ada untuk penelitiannya. Keberadaan data sekunder tidak dipengaruhi riset yang akan dijalankan peneliti, sebab data tersebut sudah disediakan pihak lain secara berkala atau pada waktu tertentu (Istijanto, 2005).

Data sekunder ialah bukti teoretik yang diperoleh melalui studi pustaka. Data ini mendasari kajian teoretik yang digunakan sebagai landasan kerangka berpikir. Berdasarkan kajian teoretik ini dapat disusun hipotesis (kerangka konsep) yang mendasari keseluruhan karangan. Data sekunder tergolong penting dalam penulisan ilmiah (Widjono, 2007).

Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dari studi pustaka baik dari literatur, buku dan dari instansi pemerintah terkait. Data sekunder yang diperoleh dari studi pustaka adalah data yang berhubungan dengan topik penelitian. Data sekunder yang diperoleh dari instansi pemerintah dapat berupa data kependudukan dan keadaan alam dari lokasi penelitian.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data merupakan langkah awal yang harus dilakukan. Data yang dikumpulkan merupakan data masa lalu (lampau). Hendaknya data yang dikumpulkan selengkap mungkin untuk beberapa periode. Pengumpulan data dapat dilakukan dengan pengumpulan data sekunder dan data primer.

Pengumpulan data sekunder maksudnya data yang diperoleh dari berbagai sumber seperti perpustakaan, majalah, serta laporan lainnya. Data primer diperoleh dari lapangan dengan menggunakan metode observasi, wawancara, atau dengan menyebarkan kuesioner (Kasmir dan Jakfar, 2017).

3.5.1 Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik yang dapat digunakan untuk mengumpulkan data penelitian. Secara sederhana dapat dikatakan bahwa wawancara (*interview*) adalah suatu kejadian atau suatu proses interaksi antara pewawancara (*interviewer*) melalui komunikasi langsung. Wawancara dapat pula dikatakan percakapan tatap muka (*face to face*) antara pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara dengan sumber informasi, di mana pewawancara bertanya langsung tentang sesuatu objek yang diteliti dan telah dirancang sebelumnya (Yusuf, 2017).

Wawancara merupakan salah satu metode penting dalam penelitian sosial, terutama kualitatif. Peneliti mengajukan pertanyaan dan narasumber atau informan menjawab secara oral. Jawaban narasumber direkam dengan ingatan, catatan, atau boleh juga dengan bantuan teknologi seperti alat rekam. Teknik wawancara penelitian meliputi serangkaian langkah yang perlu dimengerti dan dilakukan oleh peneliti sebagai bagian dari proses pengumpulan data penelitian (Mohtar, 2017).

Wawancara pada penelitian ini digunakan untuk memperoleh bertujuan untuk memperoleh informasi, yaitu berupa sejarah berdirinya usaha, kelayakan aspek non finansial, aspek finansial dan faktor pendukung dan penghambat pada usaha. Pada penelitian ini kegiatan wawancara dilakukan pada Bapak Didik selaku teknisi tambak udang vannamei dan karyawan yang bekerja pada usaha pembesaran udang vannamei di CV.Laut Sentosa Banyuwangi.

3.5.2 Observasi

Observasi adalah bagian dalam pengumpulan data. Observasi berarti mengumpulkan data langsung dari lapangan. Proses observasi dimulai dengan mengidentifikasi tempat yang hendak diteliti. Tempat penelitian diidentifikasi, dilanjutkan dengan membuat pemetaan, sehingga diperoleh gambaran umum tentang sasaran penelitian. Kemudian peneliti mengidentifikasi siapa yang akan diobservasi, kapan, berapa lama dan bagaimana. Observasi juga berarti peneliti berada bersama partisipan. (Raco, 2010).

Observasi adalah seluruh kegiatan pengamatan terhadap suatu obyek atau orang lain. Seperti, ciri-ciri, motivasi, perasaan-perasaan dan iktikad orang lain. Kesemuanya ini merupakan salah satu bentuk observasi perilaku manusia (Rangkuti, 2007).

Observasi atau pengamatan langsung dalam penelitian ini digunakan untuk mengumpulkan data langsung dan valid dari lapangan. Observasi dilakukan dengan cara mengamati perilaku, kejadian, atau kegiatan dalam melakukan produksi pembesaran Udang Vannamei.

3.5.3 Dokumentasi

Dokumentasi adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari catatan penting baik dari lembaga atau organisasi maupun dari perorangan.

Dokumentasi penelitian ini merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk

memperkuat hasil penelitian. Dokumen sudah lama digunakan dalam penelitian sebagai sumber data karena dalam banyak hal dokumen sebagai sumber data dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan, bahkan untuk meramalkan, dokumen pribadi dan dokumen resmi (Anggito dan Johan, 2018).

Dokumentasi merupakan salah satu cara dalam pengumpulan data. Dokumentasi pada penelitian ini berupa foto atau gambar yang diperoleh pada penelitian. Dokumentasi berupa gambar ini berguna untuk bahan bukti untuk memperkuat penelitian, misalnya gambar tentang sarana dan prasarana, kegiatan proses produksi dan kegiatan wawancara.

3.6 Metode Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara mengolah data yang telah diperoleh dari lapangan. Hasil analisis data ini merupakan jawaban atas pertanyaan masalah. Teknik analisis data harus disesuaikan dengan jenis penelitian. Teknik analisis data dibagi atas dua macam teknik, yakni teknik analisis data secara kuantitatif dan teknik analisis data secara kualitatif. Teknik analisis data secara kuantitatif menggunakan rumus-rumus statistik dalam mengolah data. Teknik analisis secara data kualitatif menggunakan analisis kualitatif atau nonstatistik (Maryati dan Suryawati, 2007).

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan metode kuantitatif. Metode analisis kualitatif pada penelitian ini meliputi kelayakan aspek non finansial, dimana terdiri dari aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan, dan aspek hukum. Metode analisis kuantitatif pada penelitian ini meliputi aspek kelayakan finansial yang terdiri dari kelayakan finansial jangka pendek dan kelayakan finansial jangka panjang. Kelayakan finansial jangka pendek meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rentabilitas, R/C ratio, dan

Break Even Point. Kelayakan finansial jangka pendek meliputi *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Net Benefit Costs Ratio*, *Payback Period*, dan analisis sensitivitas.

3.7 Kelayakan Aspek Non Finansial

Kelayakan aspek non finansial merupakan salah satu metode analisis data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini guna menjawab rumusan masalah pertama. Kelayakan aspek non finansial meliputi aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran, aspek sosial dan ekonomi, aspek lingkungan dan aspek hukum.

3.7.1 Aspek Teknis

Analisis tentang aspek teknis sangat penting dilakukan dalam penelitian kelayakan usaha. Aspek teknis berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan dengan teknis. Komponen aspek teknis dikatakan layak apabila dapat memberikan kemudahan, kelancaran dan memberikan efektivitas dan efisiensi kerja untuk mengoptimalkan produksi. Aspek teknis digunakan untuk menganalisis sarana dan prasarana yang digunakan selama kegiatan produksi dan proses produksi dari pembesaran udang vannamei.

3.7.2 Aspek Manajemen

Aspek manajemen ini dianalisis untuk menggambarkan bagaimana kondisi usaha yang berhubungan dengan kinerja sumberdaya manusia dalam menjalankan tugas dan pekerjaannya. Aspek manajemen yang akan dianalisis pada penelitian ini adalah apakah usaha sudah menjalankan fungsi-fungsi manajemen yaitu, perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan.

3.7.3 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan analisis yang cukup penting untuk menganalisis kelayakan suatu usaha, karena usaha didirikan dan dijalankan untuk memenuhi permintaan konsumen akan suatu produk. Aspek pemasaran yang akan diteliti pada usaha ini adalah berkaitan dengan bauran pemasaran, strategi pemasaran dan saluran pemasaran yang digunakan dalam usaha pembesaran Udang Vannamei pada CV. Laut Sentosa Banyuwangi.

3.7.4 Aspek Sosial dan Ekonomi

Aspek sosial dan ekonomi merupakan analisis untuk mengetahui dampak usaha terhadap sosial ekonomi masyarakat sekitar. Apakah usaha ini dapat diterima oleh masyarakat dan apakah usaha ini berpengaruh terhadap kondisi ekonomi masyarakat sekitar.

3.7.5 Aspek Lingkungan

Aspek lingkungan merupakan analisis untuk mengetahui dampak yang dihasilkan usaha terhadap lingkungan sekitar. Apakah dengan adanya usaha ini akan menimbulkan dampak negatif atau positif terhadap lingkungan. Aspek lingkungan ini dapat berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha apabila dapat memberikan dampak positif terhadap lingkungan sekitar usaha.

3.7.6 Aspek Hukum

Aspek hukum merupakan aspek yang cukup penting untuk menjalankan suatu usaha, supaya usaha tidak mendapatkan kendala atau persoalan hukum.

Aspek hukum yang akan dikaji yaitu berkaitan dengan izin menjalankan usaha dan sertifikat-sertifikat yang dimiliki oleh usaha.

3.8 Kelayakan Aspek Finansial

Kelayakan aspek finansial ini dianalisis dengan cara kuantitatif untuk menjawab rumusan masalah kedua. Kelayakan aspek finansial ini dilakukan untuk

mengetahui apakah usaha layak dijalankan secara finansial. Kelayakan aspek finansial meliputi kelayakan finansial jangka pendek dan kelayakan finansial jangka panjang.

3.8.1 Kelayakan Finansial Jangka Pendek

Kelayakan aspek finansial jangka pendek yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi permodalan, biaya produksi, penerimaan, keuntungan, rentabilitas, R/C ratio, dan *Break Even Point*.

a. Permodalan

Permodalan usaha kajian ilmu ekonomi adalah bahan mentah atau dana dalam bentuk uang kas yang digabungkan dengan faktor produksi berupa tanah dan tenaga kerja berkolaborasi untuk menghasilkan suatu barang baru, permodalan usaha tersebut biasanya berbentuk modal tetap/ aktiva tetap dan modal kerja/ aktiva lancar. Modal tetap/ investasi dipakai untuk pembelian aktiva tetap, seperti lahan, gedung, mesin, peralatan teknologi serta inventaris lainnya, dan mempunyai jangka waktu yang panjang ($>$ dari 1 tahun). sedangkan modal lancar/ modal kerja yaitu modal yang dipakai untuk pembiayaan operasional perusahaan dan umumnya mempunyai jangka waktu yang pendek (≤ 1 tahun) (Primyastanto, 2016).

b. Biaya Produksi

Menurut Widjajanta dan Aristanti (2007), biaya produksi merupakan sebagian keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan dalam proses produksi untuk menghasilkan produk. Dalam kegiatan perusahaan, biaya produksi dihitung berdasarkan jumlah produk yang siap dijual. Biaya produksi sering disebut ongkos produksi. Pengertian biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk hingga produk itu sampai di pasar,

atau sampai ke tangan konsumen. Penggolongan jenis-jenis biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut:

- Biaya tetap/ *fixed cost* (FC)

Biaya dalam periode waktu tertentu jumlahnya tetap, tidak bergantung pada jumlah produk yang dihasilkan. Contoh dari biaya tetap adalah penyusutan peralatan, sewa gedung atau penyusutan gedung, pajak perusahaan, dan biaya administrasi.

- Biaya variabel/ *variable cost* (VC)

Biaya yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan jumlah produk yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan, semakin besar pula jumlah biaya variabelnya. Contoh dari biaya variabel adalah biaya bahan baku dan upah tenaga kerja yang dibayar berdasarkan jumlah produk yang dihasilkannya.

- Biaya total/ *total cost* (TC)

Jumlah seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk dalam suatu periode tertentu.

Berdasarkan pengertian tersebut biaya total dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TC = FC + VC$$

Dimana:

TC = biaya total (*total cost*)

FC = biaya tetap (*fixed cost*)

VC = biaya variabel (*variable cost*)

c. Penerimaan

Menurut Rossalia (2015), penerimaan (*revenue*) adalah jumlah yang diterima perusahaan atas penjualan hasil produksinya. Besarnya penerimaan itu

ditentukan oleh jumlah satuan hasil produksi yang terjual dan harga jual persatuan hasil produksi tersebut. Total penerimaan (TR) adalah hasil yang diterima oleh perusahaan dari penjualan hasil produksi. Total penerimaan merupakan perkalian jumlah barang yang dihasilkan dengan harga satuan barang yang bersangkutan, maka dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$TR = Q \times P$$

Dimana :

TR : Total Penerimaan

Q : Jumlah barang

P : Harga barang

d. Keuntungan

Menurut Primyastanto (2011), perhitungan keuntungan dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

π = Keuntungan (Rp/ tahun)

TR = *Total Revenue* (pendapatan total) Rp/ tahun

TC = *Total Cost* (biaya total) Rp/ tahun

Menurut Primyastanto dan Istikharoh (2006), keuntungan usaha atau pendapatan bersih adalah besarnya penerimaan setelah dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi baik tetap maupun tidak tetap dan dilakukan perhitungan kotor yang disebut dengan *Earning Before Zakat* (EBS) dan keuntungan bersih yang disebut *Earning After Zakat* (EAZ).

$$EAZ = EBZ - \text{Zakat } 2,5\%$$

Dimana :

EAZ = Keuntungan setelah zakat

EBZ = Keuntungan sebelum zakat

e. Rentabilitas

Menurut Primyastanto (2011), rentabilitas suatu perusahaan menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Rentabilitas dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Rentabilitas} = \frac{L}{M} \times 100\%$$

Dimana :

L = Laba atau keuntungan

M = Modal yang digunakan

Menurut Abidin dan Hutami (2018), kriteria dalam perhitungan rentabilitas adalah sebagai berikut:

$R >$ suku bunga deposito bank, maka usaha tersebut menguntungkan

$R =$ suku bunga deposito bank, maka usaha tidak untung dan tidak rugi

$R <$ suku bunga deposito bank, maka usaha tersebut tidak menguntungkan

f. R/C Ratio

Menurut Mahyuddin (2010), analisis *R/C ratio* merupakan alat analisis yang digunakan untuk melihat keuntungan relatif suatu usaha dalam 1 tahun terhadap biaya yang dipakai dalam kegiatan tersebut. Suatu usaha dikatakan layak jika nilai *R/C* lebih besar dari 1 ($R/C > 1$). Semakin tinggi nilai *R/C ratio* maka tingkat keuntungan suatu usaha akan semakin tinggi. Perhitungan dari *R/C ratio* adalah sebagai

$$R/C \text{ ratio} = \frac{\text{total pendapatan}}{\text{total biaya produksi}}$$

Menurut Tim Lentera (2002), kriteria perhitungan dari R/C ratio adalah

Bila nilai $R/C > 1$, usaha menguntungkan

Bila nilai $R/C = 1$, usaha tidak untung dan tidak rugi

Bila nilai $R/C < 1$, usaha rugi

Semakin besar angka R/C ratio berarti semakin besar pula tingkat efisiensi usaha tersebut.

g. **Break Even Point**

Menurut Primyastanto (2011), *break even point* atau titik impas merupakan keadaan dimana suatu usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP merupakan teknik analisa yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan keuntungan. Dalam perencanaan keuntungan analisa *Break Even Point* merupakan *profitplanning approach* yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dan penghasilan penjualan (*revenue*). Cara perhitungan BEP ada 2 macam:

1. BEP atas dasar sales, dirumuskan:

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

FC = Biaya tetap

VC = Variabel cost

S = Nilai penjualan (jumlah penerimaan)

2. BEP atas dasar unit, dirumuskan:

$$BEP = \frac{FC}{p - v}$$

Dimana :

FC = biaya tetap

p = harga per unit

v = biaya variabel per unit

3.8.2 Kelayakan Finansial Jangka Panjang

Kelayakan aspek finansial jangka panjang yang digunakan dalam penelitian ini yaitu meliputi *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, *Net Benefit Costs Ratio*, *Payback Period*, dan analisis sensitivitas.

a. *Net Present Value*

Menurut Trubus (2014), perhitungan NPV diperoleh melalui rumus:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + i)^t}$$

Dimana :

B_t = benefits, manfaat atau semua penerimaan usaha pada tahun ke-t

C_t = costs, biaya atau semua pengeluaran usaha pada tahun ke-t

t = tahun usaha, t = 1, 2, 3, 4

i = tingkat suku bunga diskonto (*discount rate*: 10%)

b. *Internal Rate of Return*

Menurut Fatta (2007), IRR merupakan metode yang memerhatikan nilai waktu dari uang. Pada metode IRR tingkat bunga yang akan dihitung. Tingkat bunga yang akan dihitung ini merupakan tingkat bunga yang akan menjadikan

jumlah nilai sekarang dari tiap-tiap *proceed* yang didiskontokan dengan tingkat bunga tersebut sama besarnya dengan nilai sekarang dari initial cash outflow (nilai proyek). Tingkat bunga ini adalah merupakan tingkat bunga persis investasi bernilai impas, yaitu tidak menguntungkan dan juga tidak merugikan. Tingkat bunga impas inilah yang disebut sebagai Internal Rate of Return (IRR). Dalam perbandingan antara IRR dengan tingkat bunga pengembalian (rate return).

Jika IRR lebih besar dari rate return, maka investasi disimpulkan menguntungkan. Perhitungan IRR dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$IRR = i' \frac{NPV'}{NPV' - NPV''} \times (i'' - i')$$

Keterangan :

i' = Tingkat suku bunga pada interpolasi pertama (lebih kecil)

i'' = Tingkat suku bunga pada interpolasi kedua (lebih besar)

NPV' = Nilai NPV pada discount rate pertama (positif)

NPV'' = Nilai NPV pada discount rate kedua (negatif)

c. **Net Benefit Costs Ratio**

Menurut Marimin (2004), rumus perhitungan Net B/C adalah sebagai berikut:

$$Net \frac{B}{C} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t - B_t}{(1+i)^t}}$$

Keterangan :

B_t = Benefit pada tahun ke- t

C_t = Biaya pada tahun ke- t

n = Umur teknis

i = Tingkat suku bunga

Jika $Net\ B/C \geq 1$ maka proyek dikatakan layak diterima, sedangkan $Net\ B/C < 1$ maka proyek dikatakan tidak layak diterima.

d. **Payback Period**

Menurut Kasmir dan Jakfar (2017), metode *payback period* (PP) merupakan teknik penilaian terhadap jangka waktu (periode) pengembalian investasi suatu proyek atau usaha. Perhitungan ini dapat dilihat dari perhitungan kas bersih (*proceed*) yang diperoleh setiap tahun. nilai kas bersih merupakan penjumlahan laba setelah pajak ditambah dengan penyusutan (dengan catatan jika investasi 100% menggunakan modal sendiri). Model perhitungan yang akan digunakan dalam menghitung masa pengembalian investasi sebagai berikut:

$$PP = \frac{\text{Investasi}}{\text{Kas Bersih /tahun}} \times 1 \text{ tahun}$$

3.8.3 Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas yaitu memephrhitungkan risiko kerugian dengan menurunkan dan atau meningkatkan biaya dan atau pendepatan dari suatu usaha. Perlu dilakukan analisis sensitivitas ini diharapkan akan diketahui seberapa jauh tingkat kepekaan arus kas dipengaruhi oleh berbagai perubahan dari masing-masing variabel, apabila suatu variabel berubah (Primyastanto, 2016).

4. KEADAAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Kondisi Geografis Lokasi Penelitian

Menurut Badan Pusat Statistik Kabupaten Banyuwangi (2020),

Kabupaten Banyuwangi terletak pada posisi koordinat antara $7^{\circ}45'15''$ – $8^{\circ}43'2''$

LS dan $113^{\circ}38'10''$ BT. Kabupaten Banyuwangi merupakan sebuah kawasan

yang terletak pada bagian ujung timur wilayah Propinsi Jawa Timur. Kabupaten

Banyuwangi merupakan sebuah kawasan yang terletak pada batas wilayah

sebagai berikut :

Sebelah Utara-Timur : Kabupaen Situbondo dan Selat Bali.

Sebelah Timur : Berbatasan degan Selat Bali.

Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Samudera Indonesia.

Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kabupaten Jember dan Bondowoso.

Kabupaten Banyuwangi merupakan kabupaten terluas di Jawa Timur

sekaligus menjadi Yng terluas di Pulau Jawa, dengan luas wilayahnya yang

mencapai $5.782,50 \text{ km}^2$, atau lebih luas dari Pulau Bali ($5.636,66 \text{ km}^2$). Di pesisir

Kabupaten Banyuwangi, terdapat Pelabuhan Ketapang, yang merupakan

penghubung utama antara pulau Jawa dengan pulau Bali (Pelabuhan

Gilimanuk).

Lokasi penelitian pada tambak CV. Laut Sentosa terletak di Desa

Pondoknongko, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi. Secara administratif

Kecamatan Kabat terletak pada batas wilayah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Kecamatan Glagah

Sebelah Timur : Kecamatan Singojuruh

Sebelah Selatan : Kecamatan Rogojampi

Sebelah Barat : Selat Bali.

Kecamatan Kabat memiliki luas wilayah 71,71 km² yang dibagi ke 14 desa. Wilayahkecamatan ini dilewati oleh sungai Tambong yang memiliki total Panjang 24,35 km. Berikut merupakan data luas wilayah berdasarkan kecamatan di Kabupaten Banyuwangi,

Tabel 2. Kecamatan di Banyuwangi

Kecamatan	Luas Wilayah (km ²)	Persentase terhadap Luas Kabupaten
Pesanggaran	802,50	13,88
Siliragung	95,15	1,65
Bangorejo	137,43	2,38
Purwoharjo	200,30	3,46
Tegaldlimo	1 341,12	23,19
Muncar	146,07	2,53
Cluring	97,44	1,69
Gambiran	66,77	1,15
Tegalsari	65,23	1,13
Glenmore	421,98	7,30
Kalibaru	406,76	7,03
Genteng	82,34	1,42
Srono	100,77	1,74
Rogojampi	48,51	0,84
Blimbingsari	67,13	1,16
Kabat	94,17	1,63
Singojuruh	59,89	1,04
Sempu	174,83	3,02
Songgon	301,84	5,22
Glagah	76,75	1,33
Licin	169,25	2,93
Banyuwangi	30,13	0,52
Giri	21,31	0,37
Kalipuro	310,03	5,36
Wongsorejo	464,80	8,04

Berdasarkan tabel diatas wilayah paling luas merupakan Kecamatan tegaldimo dengan presentase 23,19%. Tempat penelitian terletak di Kecamatan Kabat dengan luas wilayah 94,17km²dengan presentase terhadap luas Kabupaten 1,64%.

4.2 Kondisi Topografi Lokasi Penelitian

Kondisi topografi pada Kecamatan Kabat tergolong datar dan perairan. Luas kawasan Kecamatan Karangploso secara keseluruhan adalah sekitar 71,71 km². Sebagai daerah yang topografi sebagai wilayah perairan. Kecamatan kabat memiliki pemandangan laut yang indah dan cocok untuk usaha perairan. Selama berada di Kecamatan Kabat penduduk sekitar telah memanfaatkan desa ini sebagai tambak udang atau pabrik perikanan. Dan penduduk juga telah optimal mengelola usaha di bidang perikanan di kecamatan Kabat.

4.3 Keadaan Penduduk Kelurahan Pondoknongko

Keadaan penduduk pada Kelurahan Pondoknongko dibagi menjadi beberapa kategori menurut umur, jenis kelamin, jumlah penduduk dan perkembangan penduduk menurut Kelurahan Pondoknongko di Kecamatan Kabat. Data tersebut dapat dilihat dibawah ini:

4.3.1 Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin Kelurahan Pondoknongko

Data penduduk berdasarkan jenis kelamin menurut Kelurahan Pondoknongko pada tahun 2019 dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Data Penduduk Kelurahan Pondoknongko Tahun 2019

No	Struktur usia	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
1	0-7	176	237	413
2	8-17	243	260	503
3	18-27	261	235	496
4	28-35	284	245	529
5	36-42	295	220	515
6	43-51	245	215	460
7	>52	325	312	637
Total		1829	1724	3551

Berdasarkan table diatas Kelurahan Pondoknongko didominasi atau mayoritas terletak pada usia lebih dari 52 tahun, laki-laki 325 jiwa dan perempuan sebanyak 312 jiwa.

4.3.2 Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Data penduduk di Kelurahan Pondoknongko kecamatan Kabat berdasarkan tingkat pendidikan yang dibagi kedalam beberapa tingkatan. Data penduduk Kelurahan Tegalgondo berdasarkan tingkat pendidikan dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Data Tingkat Pendidikan Warga Kelurahan Pondoknogo

No	Tingkat pendidikan	Total		Grand total
		Laki	Perempuan	
1	Tidak/Belum sekolah	789	689	1.478
2	Belum Tamat SD/Sederajat	1.011	987	1.998
3	Tamat SD/Sederajat	1.115	1.015	2.130
4	SLTP/Sederajat	1.120	922	2.042
5	SLTA/Sederajat	1.360	1.121	2.481
6	Perguruan Tinggi	320	310	630
7	Diploma I/II/III	101	73	174
Total		5.816	5.117	10.933

Sumber : Kantor Desa Kabat

Menurut Data Kantor Desa Pondoknongko (2019), Desa Pondoknongko mempunyai total penduduk sebesar 10.933 pada tahun 2018 dimana tingkat pendidikan yang tertinggi adalah Tamat SLTA/ sederajat sebesar 2.481 orang yang terdiri dari laki-laki sebanyak 1.360 orang dan perempuan sebanyak 1.121 orang. Penduduk yang tidak/belum sekolah juga cukup banyak di Desa Pondoknongko yaitu sebanyak 1.478 orang. Sedangkan yang terendah adalah tamatan Diploma I/II/III yaitu sebanyak 174 orang.

4.3.3 Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Data penduduk berdasarkan mata pencaharian di Kelurahan Pondoknongko dapat dilihat pada tabel 5.

Tabel 5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencapaian

NO	Mata Pencapaian	Total		Grand Total
		Laki-Laki	Perempuan	
1.	Belum/Tidak bekerja	510	489	999
2.	Mengurus RumahTangga	1	1.120	1.121
3.	Pelajar/Mahasiswa	780	725	1.505
4.	Pensiunan	35	25	60
5.	Pegawa Negri Sipil	110	67	177
6.	TNI	27	0	27
7.	Kepolisian RI	8	2	10
8.	Perdagangan	78	55	133
9.	Petani/Petambak	120	85	215
Total		1.669	2.568	4.247

Berdasarkan tabel diatas jumlah penduduk berdasarkan mata pencapaian mayoritas bekerja sebagai petani/petambak laki-laki sebanyak 120 jiwa dan perempuan 55 jiwa.

4.4 Keadaan Umum Perikanan

CV. Laut Sentosa terletak di kawasan Pantai Blimbingsari, yaitu di Kelurahan Desa Pondok Nongko Kecamatan Kabat Kabupaten Banyuwangi Jawa Timur. Lokasi usaha ini merupakan lokasi yang sangat strategis, hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor lingkungan, karena Desa Pondok Nongko Kecamatan Kabat Kabupaten Banyuwangi merupakan daerah pantai sehingga untuk mendapatkan air payau sebagai habitat udang vannamei tidak mengalami kesulitan. Faktor tenaga kerja, karena Desa Pondok Nongko yang merupakan tempat dari usaha pembesaran udang vannamei CV. Laut Sentosa memiliki potensi sumber daya manusia yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan sehingga hal ini mempermudah pihak CV. Laut Sentosa melakukan perekrutan. Faktor transportasi dan komunikasi karena, Akses komunikasi di lokasi usaha pembesaran udang vannamei CV. Laut Sentosa tidak begitu terganggu, sehingga mempermudah dalam pencarian informasi mengenai perkembangan udang vannamei ditempat lain.



5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Kondisi Faktual Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Kondisi faktual pada Pembesaran Udang Vannmaei meliputi profil usaha, aspek teknis, aspek manajemen, aspek pemasaran dan aspek finansial.

5.1.1 Profil Usaha CV. Laut Sentosa

CV. Laut Sentosa merupakan Tambak pembesaran udang vannamei di Kabupaten Banyuwangi yang membesarkan dan memasarkan Udang Vannamei.

CV. Laut Sentosa berlokasi di Desa Pondoknongko, kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi. CV. Laut Sentosa didirikan pertama kali pada tahun 1992 oleh bapak Basuki. Karena kebutuhan yang semakin meningkat dan apa yang dihasilkan beliau setiap bulannya dirasa kurang memenuhi pada saat itu, maka dengan berani beliau memutuskan untuk mendirikan usaha pembesaran udang vannamei yang akhirnya bisa sukses seperti yang dilihat saat ini.

Sejak berdirinya CV. Laut Sentosa, modal yang digunakan berasal dari modal sendiri. Pada awalnya usaha ini hanya menggunakan sedikit teknologi seperti penggunaan kincir yang digunakan pada awalnya hanya 4 per kolam sekarang telah meningkat menjadi 20 per kolam. Penggunaan sistem auto feeder telah digunakan pada saat ini berbeda dengan dulu pada saat awal pendirian menggunakan sistem pemberian pakan manual. Untuk perekrutan tenaga kerja diambil dari masyarakat sekitar guna mengurangi pengangguran di desa tersebut. Tujuan didirikannya CV. Laut Sentosa ini adalah untuk menambah penghasilan dari keluarga Bapak Basuki. Hingga saat ini CV. Laut Sentosa telah banyak menjaring hubungan dengan berbagai pelanggan di dalam kota hingga ke manca negara, sehingga usaha tersebut dapat dikatakan sukses.

Visi CV. Laut Sentosa :

1. Menambah adanya kenaikan pemasaran
2. Memperkenalkan pada generasi muda di bidang Perikanan

Misi pada CV. Laut Sentosa:

Sebagai membuka lapangan pekerjaan orang lain dan generasi muda bisa belajar di bidang perikanan.

5.1.2 Aspek Teknis

5.1.2.1 Sarana Usaha Pembesaran Udang *Vannamei*

A. Tambak

Letak tambak terletak dikawasan persawahan dan sekitar 1 km dari pemukiman penduduk. Tambak CV. Laut Sentosa berjumlah 20 petak dengan ukuran yang berbeda yaitu 4.464 m², 5.301 m², 3.024 m², 6.048 m², 2.960 m², 6.140 m², 3.234 m², 4.485 m², 3.158 m², 3.217 m², 3.188 m², 2.989 m², 6.002 m², 2.990 m², 2.276 m², 2.909 m², 2.996 m², 2.998 m², 3.247 m², 3.236 m². tambak yang letaknya berdekatan dengan pantai merupakan tambak yang cocok untuk usaha pembesaran udang vannamei. Hal ini dikarenakan habitat udang vannamei adalah air payau yaitu campuran antara air tawar dan air laut (asin).

Usaha pembesaran udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) CV. Laut Sentosa memiliki 20 petak tambak yang terdiri dari 10 kolam intensif yang dilapisi dengan terpal dan 10 kolam intensif tanpa terpal. Yang dimaksud kolam intensif merupakan kolam yang bagian dinding dan dasar.

Kolam dilapisi dengan semen. Untuk mengatur masuk dan keluarnya air pada tambak, maka tambak dilengkapi dengan saluran masuknya air (inlet) dan saluran keluarnya air (outlet). Bagian tengah dari kolam pembesaran udang vannamei, diberi corong besar fungsinya untuk menampung sisa makanan.

Untuk lebih jelasnya mengenai bentuk dari kolam intensif dapat dilihat pada

Gambar 3.



Gambar 3. Keadaan Tambak

B. Benur

Bahan baku yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*) yang dikelola CV. Laut Sentosa berupa benur. CV. Laut Sentosa mendapatkan benur dengan jenis tersebut dari PT. Ndaru, PT. Summa dan PT. Was. Benur merupakan istilah yang digunakan untuk bibit udang yang akan ditebar untuk dilakukan proses pembesaran, dalam hal ini adalah bibit udang vannamei (*Litopenaeus vannamei*). Benur yang digunakan adalah benur SPF (Specific Pathogen Free) atau SPR (Specific Pathogen Resistance) yang merupakan benur berkualitas. Benur yang berkualitas yaitu apabila diamati langsung akan terlihat lincah, anggota tubuh lengkap/ tidak cacat, tidak berkumpul pada satu tempat dan pergerakannya melawan arus.



Gambar 4. Penebaran Benur

C. Pakan

Pada budidaya udang terdapat dua macam pakan yang digunakan, yaitu pakan alami dan pakan buatan. Pakan alami adalah pakan yang disediakan langsung oleh perairan yang berupa plankton. Sedangkan pakan buatan adalah pakan yang dibuat dengan berbagai kandungan nutrisi di dalamnya seperti, protein, karbohidrat, lemak, mineral dan vitamin (Faqih, 2013).

Pakan yang digunakan oleh CV. Laut Sentosa merupakan pakan pabrikan yaitu dari Japfa dan CP Prima.



Gambar 5. Pakan Udang Vannamei

Pemberiaan pakan harus diusahakan merata, artinya diusahakan satu individu udang mendapatkan jatah makan yang sama dengan individu yang lain.

Pemberian pakan pada CV. Laut Sentosa pada saat umur udang diatas 40 hari

telah menggunakan sistem auto feeder dengan sistem tersebut pemberian pakan dalam sehari dilakukan sebanyak 2 kali yaitu pada pagi hari pada pukul 06.00 WIB dan pada siang hari yaitu pada pukul 14.00 WIB. Pakan yang diberikan pada udang berbeda karena menyesuaikan bukaan mulut udang. Pada usia dibawah 40 hari udang diberi pakan secara manual, pakan udang berupa powder crumble. Setelah usia 40 hari udang diberi pakan pallet karena bukaan mulut udang telah terbuka lebar.

D. Obat-obatan

Obat-obatan dalam usaha pembesaran udang vannamei sebagai disinfektan yang berfungsi untuk mencegah udang dari serangan penyakit dan untuk menambah nafsu makan udang. Pemberian bakteri pengurai ini bertujuan untuk menguraikan material-material organik yang berada di dasar tambak sehingga mencemari perairan. Pemberian vitamin pada CV. Laut Sentosa berfungsi untuk mengontrol warna air dan meningkatkan kekebalan tubuh seperti Nexapro. Untuk lebih jelasnya obat – obatan yang digunakan dapat dilihat pada gambar 6.



Gambar 6. Obat-obatan untuk udang vannamei

E. Peralatan

Pada usaha pembesaran udang vannamei, agar usaha tersebut dapat berjalan dengan lancar serta mendapatkan hasil yang optimal, diperlukan peralatan yang dapat menunjang kegiatan usaha pembesaran udang vannamei

tersebut. Peralatan yang digunakan dalam usaha tersebut antara lain kincir yang berfungsi untuk mengaduk perairan sehingga dapat menjadi suplai oksigen, mesin diesel yang berfungsi untuk menggerakkan kincir dan mesin pompa, mesin pompa berfungsi untuk menyedot air dan menyalurkannya ke petak tambak, ancho yang berfungsi sebagai alat untuk melihat kontrol pakan, timbangan pakan yang berfungsi untuk menimbang pakan yang akan ditebar ke petakan, serta peralatan penunjang lain seperti ember, pipa paralon, dan drum. Untuk lebih jelasnya beberapa gambar peralatan yang digunakan dapat dilihat pada tabel 6 berikut :

Tabel 6. Sarana


No	Sarana	Gambar	Kegunaan
1	Ancho		Melihat kontrol pakan
2	Ember Pakan		Wadah penampung pakan
3	Timbangan Pakan		Menimbang pakan yang akan ditebar ke petakan

No	Sarana	Gambar	Kegunaan
----	--------	--------	----------

4	Mesin Pompa		Menyedot air dan menyalurkannya ke petak tambak
---	-------------	---	---

Lanjutan Tabel 6 Sarana

5	Mesin Diesel		Menggerakkan kincir dan mesin pompa
---	--------------	--	-------------------------------------

6	Kincir		Mengaduk perairan untuk suplai oksigen
---	--------	---	--

7	Paralon		Saluran pemasukan dan pembuangan air
---	---------	---	--------------------------------------

5.1.2.2 Prasarana Pembesaran Udang Vannamei

A. Sumber Air

Sumber air merupakan hal yang sangat penting pada usaha pembesaran udang vannamei karena air merupakan media hidup udang itu sendiri. Air yang berasal dari sumber air yang baik tentunya akan mendukung pertumbuhan udang sehingga udang yang dihasilkan memiliki kualitas yang baik. Pada tambak lokasi Penelitian Skripsi ini sumber air yang digunakan didapatkan dari laut yang berada tidak jauh dari lokasi tambak.

Air dari laut dialirkan ke tandon tempat penampungan air dengan mesin pompa yang terhubung dengan pipa paralon. Penarikan air dilakukan pada saat air pasang sehingga dapat memudahkan proses pengisian tandon penampungan. Air dari laut diendapkan terlebih dahulu di dalam tandon penampungan dan distrelisasi dengan pemberiat kaporit sebelum dimasukkan kedalam petak tambak. Strelisasi tersebut dilakukan untuk membunuh bakteri dan hewan yang dapat mengganggu pertumbuhan udang Gambar 7 dan 8.



Gambar 7. Tandon Penampungan Air



Gambar 8. Paralon Penyalur Air ke Petak

B. Kondisi Jalan

Lokasi tambak berdekatan dengan persawahan. Sehingga kondisi jalannya terhindar dari kemacetan. Namun jalan yang berada disekitar tambak masih belum di aspal, tetapi 800 meter dari tambak kondisi jalannya telah diaspal. Penerangan menggunakan sumber listrik dari PLN dan genset pribadi.

Kondisi jalan dan penerangan dapat dilihat pada Gambar 9 dan Gambar 10.



Gambar 9. Penerangan



Gambar 10. Kondisi Jalan

C. Sistem Komunikasi

Sistem komunikasi sangat penting untuk menjalani suatu usaha untuk komunikasi antara petambak dengan distributor atau langsung dengan konsumen. Sistem komunikasi pada usaha pembesaran udang vannamei ini menggunakan telepon seluler dan sinyal di lokasi tambak tersebut telah dapat masuk dengan baik.

5.2 Kegiatan Usaha Pembesaran Udang Vannamei

5.2.1 Persiapan Tambak

Pada saat melakukan persiapan tambak, terdapat beberapa langkah yang harus dilakukan. Alur persiapan tambak dapat dilihat pada Gambar 11.



Gambar 11. Alur Persiapan Tambak

A. Pengeringan

Pada usaha pembesaran udang vannamei pengeringan kolam dilakukan untuk pembersihan pada kolam. Pembersihan tersebut guna untuk membersihkan beberapa sisa kotoran atau sampah yang masih tersisa di kolam.

Karena hal tersebut akan mempengaruhi keberlangsungan dari proses

pembesaran udang vannamei berikutnya. Lahan dibersihkan dan diberi sterilisasi agar dapat memberikan dampak yang baik bagi kelangsungan pembesaran udang vannamei.

B. Persiapan Peralatan Tambak

Setelah pengeringan tambak selesai kemudian dilakukan perbaikan pada bagian peralatan yang mengalami kerusakan. Misalnya seperti pengecekan dan perbaikan sistem auto feeder pada tambak. Lalu pengaturan kincir, pengaturan pintu outlet dan inlet, dan mengatur meteran air.

C. Pengisian Air dan Pemberian Tritmen

Setelah dilakukan persiapan peralatan pada tambak maka langkah selanjutnya yaitu melakukan pengisian air pada tambak. Air yang diisi setinggi 120 cm. Pengisian air tersebut yaitu berasal dari air laut dan air tawar yang dilakukan secara bersama sama agar air tawar dan air laut tercampur sehingga menjadi air payau. Langkah selanjutnya yaitu pemberian tritmen dengan pemberian beberapa stimulan pada air seperti PFS, Triclor, Neksapro dan minmax. Fungsi dari stimulan tersebut yaitu agar perairan dapat steril dan bersih. Setelah pemberian tritmen tersebut maka benur siap untuk ditebar.

D. Penebaran Benur

Penebaran benur dilakukan 10 hari setelah dilakukan pembentukan air agar pakan alami dapat tersedia dengan baik. Benur biasanya ditebar pada pagi hari untuk menghindari suhu tinggi. Sebelum proses penebaran benur dilakukan aklimitasi terlebih dahulu agar benur dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan barunya agar tidak mengalami kematian. Aklimitasi dilakukan dengan meletakkan benur yang masih berada dalam karton pada permukaan tambak selama kurang lebih 15 menit hingga kantong mengeluarkan embun. Setelah kantong berembun maka selanjutnya dilakukan penebaran benur, benur tidak langsung ditebar

dengan begitu saja melainkan ditebar perlahan dengan memasukkan air tambak kedalam kantong hingga penuh dan dituangkan kedalam perairan secara perlahan hingga semua benur yang ada di dalam kantong masuk kedalam perairan tambak.

E. Pengeringan

Pada usaha pembesaran udang vannamei pengeringan kolam dilakukan untuk pembersihan pada kolam. Pembersihan tersebut guna untuk membersihkan beberapa sisa kotoran atau sampah yang masih tersisa di kolam.

Karena hal tersebut akan mempengaruhi keberlangsungan dari proses pembesaran udang vannamei berikutnya. Lahan dibersihkan dan diberi sterilisasi agar dapat memberikan dampak yang baik bagi kelangsungan pembesaran udang vannamei.

F. Persiapan Peralatan Tambak

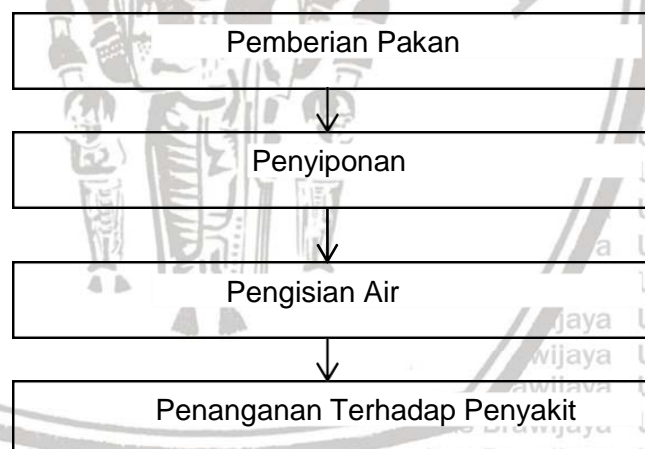
Setelah pengeringan tambak selesai kemudian dilakukan perbaikan pada bagian peralatan yang mengalami kerusakan. Misalnya seperti pengecekan dan perbaikan sistem auto feeder pada tambak. Lalu pengaturan kincir, pengaturan pintu outlet dan inlet, dan mengatur meteran air.

G. Pengisian Air dan Pemberian Tritmen

Setelah dilakukan persiapan peralatan pada tambak maka langkah selanjutnya yaitu melakukan pengisian air pada tambak. Air yang diisi setinggi 120 cm. Pengisian air tersebut yaitu berasal dari air laut dan air tawar yang dilakukan secara bersama sama agar air tawar dan air laut tercampur sehingga menjadi air payau. Langkah selanjutnya yaitu pemberian tritmen dengan pemberian beberapa stimulan pada air seperti PFS, Triclor, Neksapro dan minmax. Fungsi dari stimulan tersebut yaitu agar perairan dapat steril dan bersih. Setelah pemberian tritmen tersebut maka benur siap untuk ditebar.

H. Penebaran Benur

Penebaran benur dilakukan 10 hari setelah dilakukan pembentukan air agar pakan alami dapat tersedia dengan baik. Benur biasanya ditebar pada pagi hari untuk menghindari suhu tinggi. Sebelum proses penebaran benur dilakukan aklimitasi terlebih dahulu agar benur dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan barunya agar tidak mengalami kematian. Aklimitasi dilakukan dengan meletakkan benur yang masih berada dalam karton pada permukaan tambak selama kurang lebih 15 menit hingga kantong mengeluarkan embun. Setelah kantong berembun maka selanjutnya dilakukan penebaran benur, benur tidak langsung ditebar dengan begitu saja melainkan ditebar perlahan dengan memasukkan air tambak kedalam kantong hingga penuh dan dituangkan kedalam perairan secara perlahan hingga semua benur yang ada di dalam kantong masuk kedalam perairan tambak.



Gambar 12. Alur kegiatan Pemeliharaan

A. Pemberian Pakan

Pada usaha pembesaran udang di CV. Laut Sentosa pakan yang digunakan merupakan pakan buatan. Udang pada saat berumur dibawah 40 hari diberi pakan berupa powder crumble lalu saat berumur lebih dari 40 hari diberi pakan pallet. Pemberian pakan udang pada saat berumur lebih dari 40 hari

dilakukan dengan auto feeder sehingga pemberian tidak manual lagi seperti pada saat berumur dibawah 40 hari.

Pada awal penebaran benur berusia 0 hingga 5 hari pakan yang diberikan sebanyak 3 gram/100.000 ekor. Pemberian pakan terus meningkat seiring dengan bertambahnya umur udang. Pada saat berumur 36 hingga 40 hari pakan yang diberikan yaitu sebanyak 25 kg/ 100.000 ekor. Kemudian untuk berumur lebih dari 40 hari pemberian pakan dilakukan dengan sistem auto feeder.

Pemberian pakan dilakukan 2 kali dalam sehari yaitu pada pagi hari pukul 06.00 WIB dan pada siang hari pukul 14.00 WIB. Pada saat Penelitian Skripsi ini dilakukan umur udang mencapai 45 hari dengan frekuensi pakan 2 kali dalam sehari. Pemberian pakan dapat dilihat pada gambar 13 dan 14.



Gambar 13. Tempat Pakan Auto Feeder



Gambar 14. Isi Pakan *Auto Feeder***B. Penyiponan**

Penyiponan merupakan pembersihan dasar tambak dari lumpur dan sisa – sisa pakan yang tenggelam di dalam tambak. Penyiponan dilakukan dengan menggunakan spiral yang ada pada bagian tengah (central) tambak. Kegiatan penyiponan dilakukan dengan membuka terlebih dahulu saluran outlet dari tambak tersebut kemudian dipasang waring agar dapat dipantau udang yang mati dan yang ikut terbawa spiral. Setelah saluran outlet dibuka dan dipasang waring, langkah selanjutnya melakukan pentedotan kotoran atau lumpur yang berada pada central tambak tersebut, biasanya central tambak sedikit lebih dalam daripada sekitar central, ini dikarenakan agar lumpur dan kotoran dapat berkumpul di central tersebut sehingga memudahkan proses penyiponan. Penyiponan dilakukan dengan menggerakkan ujung spiral yang ada pada dasar tambak ke seluruh bagian central hingga kotoran dan lumpu pada bagian central tersebut habis. Setelah kotoran dan lumpur bersih pada bagian central, selanjutnya tutup kembali saluran outlet petak tambak tersebut, namun sebelum ditutup tuangkan terlebih dahulu sampah dan udang yang tersangkut pada waring yang dipasang pada saluran outlet.

Penyiponan dilakukan setelah udang berumur 30 hari karena pada saat umur udang dibawah 30 hari ukuran udang masih terlalu kecil dan rentan terbawa spiral serta udang masih belum terlalu banyak menghasilkan kotoran dan pakan yang diberikan juga belum terlalu banyak. Penyiponan dilakukan ketika di dalam tambak terdapat banyak lumpur. Jika terlambat lumpur dan kotoran tersebut dapat menjadi racun bagi perairan tambak.

C. Pengisian Air

Pengisian air dilakukan untuk mengencerkan kotoran yang mengendap pada perairan kolam, sehingga kotoran tersebut dapat mudah dibersihkan dengan cara penyiponan. Pengisian air juga dilakukan untuk menjaga kualitas air agar tidak terjadi kekeruhan dan sebagai pengganti air yang dikeluarkan pada saat penyiponan sehingga ketinggian air juga tetap terjaga.

Pengisian air biasanya dilakukan setiap hari tetapi dalam jumlah yang sedikit tapi panjang agar kualitas air tidak goncang. Pengisian air dilakukan dengan menggunakan air tandon yang dialirkan melalui mesin pompa dan pipa paralon. Air tandon merupakan air yang telah diberi kaporit agar air steril dan terhindar dari hama dan penyakit serta organisme yang dapat mengganggu pertumbuhan.

D. Penanganan Terhadap Penyakit

Kendala utama yang dihadapi oleh para petambak udang saat ini adalah virus. Ketika udang masih berumur dibawah 1 bulan sangat rentan sekali terhadap virus dan penyakit sehingga pemberian vitamin dan penanganan kualitas sangat diperlukan. Jika udang sudah mulai menunjukkan tanda-tanda terkena penyakit atau virus maka langkah yang harus dilakukan adalah melakukan pemanenan agar virus atau penyakit yang sedang menjangkit pada udang tidak terlalu menyebar ke udang lainnya. Virus yang biasanya menyerang yaitu WSSV (*White Spot Syndrom Virus*), dengan ditandai udang melayang layang dalam perairan, selain itu tekstur dan warna udang juga akan mengalami kerusakan. Pada CV. Laut Sentosa pencegahan terhadap penyakit dilakukan dengan pemberian stimulan, stimulan tersebut seperti pemberian Biomin.

5.2.2 Pemanenan

Pemanenan merupakan pengambilan hasil yang diperoleh dari kegiatan pembesaran udang vannamei.

Pemanenan biasanya dilakukan secara 2 kali yaitu panen parsial dan panen total. Panen parsial merupakan panen yang mana pada masing-masing petak hanya diambil sebagian hasil udangnya yang bertujuan untuk mengurangi kepadatan udang. Apabila kepadatan udang tersebut tidak dikurangi dengan panen parsial akan menyebabkan terganggunya pertumbuhan udang dikarenakan semakin sempitnya ruang gerak udang, terlalu padatnya jumlah udang yang ada pada tambak juga dapat menyebabkan udang mengambang bahkan mengalami kematian karena oksigen terlarut pada perairan tambak tersebut sudah tidak mencukupi lagi.

Panen parsial dilakukan dengan menggunakan jala, kuantitas udang yang akan dipanen sudah ditentukan terlebih dahulu oleh teknisi tambak pada setiap petak tambak. Udang yang tertangkap jala dimasukkan kedalam waring. Setelah waring terisi penuh, kemudian waring tersebut dipikul ke tempat pencucian dan dilakukan penyortiran serta penimbangan.

Selain panen parsial juga terdapat panen total, panen total dilakukan apabila ukuran (size) udang yang diinginkan sudah tercapai. Panen total dilakukan dengan memanen keseluruhan udang hasil pembesaran. Panen total dilakukan melalui saluran keluar air, saluran keluar air akan dibuka dan diberi waring dengan ukuran besar sebagai wadah udang yang ikut keluar bersama dengan aliran air. Pada saat ketinggian air sudah menurun sekitar separuh dari ketinggian awal, maka saluran keluar akan ditutup kembali dan udang yang tertangkap waring dibawa ke tempat pencucian dan penyortiran. Udang yang

masih tersisa di petak tambak diserok menggunakan bambu yang sudah dipasang waring pada bagian belakangnya hingga semua udang habis.

5.3 Aspek Manajemen

Untuk mencapai tujuan usaha diperlukan adanya aspek manajemen.

Dalam menjalankan sebuah usaha minimal dibutuhkan penerapan 4 fungsi manajemen, yaitu fungsi perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan. Berikut ini adalah penerapan 4 fungsi manajemen pada usaha pembesaran udang *vannamei*.

5.3.1 Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan langkah penetapan tujuan suatu organisasi dengan memilih alternatif terbaik dari berbagai alternatif yang ada. Perencanaan dapat dijadikan sebagai pedoman dalam suatu organisasi, tanpa adanya perencanaan tentunya tidak ada kejelasan pedoman dan tujuan yang ingin dicapai (Hasiban, 2014).

Perencanaan yang dilakukan pada usaha pembesaran udang *vannamei* ini terdiri dari perencanaan keuangan, teknis, tenaga kerja, dan pemasaran. Perencanaan keuangan yang dilakukan yaitu dengan merencanakan sumber dana yang akan dipakai untuk melaksanakan usaha. Setelah merencanakan sumber dana, maka selanjutnya merencanakan pengalokasian dana untuk pengadaan input dengan optimal yang mempunyai tujuan untuk menghasilkan output yang optimal. Sehingga dengan optimalnya output yang dihasilkan dapat memperoleh keuntungan yang besar dan dapat dialokasikan sebagai investasi untuk memperluas usaha.

Perencanaan teknis yang dilakukan pada usaha pembesaran udang *vannamei* ini yaitu merencanakan penyediaan sarana dan prasarana penunjang yang akan digunakan agar usaha dapat berjalan dengan lancar serta

menetapkan mengenai tata cara dalam melakukan kegiatan pembesaran udang vannamei. Dengan adanya perencanaan teknis tersebut diharapkan usaha yang dijalankan dapat menghasilkan output yang maksimal dan udang yang dihasilkan mempunyai kualitas yang baik.

Perencanaan tenaga kerja yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vannamei ini yaitu dengan merekrut tenaga kerja sesuai dengan kebutuhan perusahaan dan memiliki kesediaan untuk dibina dalam pelaksanaan kegiatan pembesaran udang vannamei. Perekrutan tenaga kerja dengan kriteria tersebut dilakukan agar tenaga kerja dapat memberikan kontribusi yang maksimal terhadap usaha pembesaran udang vannamei ini dengan melaksanakan kegiatan pembesaran udang vannamei sesuai dengan arahan dan binaan yang diberikan oleh teknisi tambak.

Perencanaan pemasaran yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vannamei yaitu dengan merencanakan lokal pemasaran yang akan dituju, pengadaan produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen dan penetapan harga yang akan diberikan. Dengan adanya perencanaan pemasaran tersebut diharapkan proses pemasaran udang dapat berjalan dengan lancar dan dapat memenuhi serta memuaskan kebutuhan konsumen.

5.3.2 Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian merupakan langkah pembagian kerja dan hubungan terhadap orang-orang yang ada dalam suatu organisasi sehingga setiap orang yang ada dalam organisasi mempunyai hubungan satu sama lain.

Pengorganisasian yang dirancang dengan baik akan memberikan kemudahan dalam pencapaian tujuan organisasi (Hasibuan, 2014).

Struktur organisasi yang ada pada tambak udang vannamei ini terdiri dari pimpinan, teknisi, keamanan, mekanis, transportasi, dan anak pakan. Bapak

Basuki selaku pemilik usaha, Bapak syafii sebagai teknisi tambak, dan beserta anak pakan lainnya. Bagan struktur organisasi dapat dilihat pada Gambar 15.



Gambar 15. Struktur Organisasi Usaha Pembesaran Udang Vannamei

Struktur organisasi tersebut merupakan bentuk struktur organisasi lini.

Menurut Sucipto (2011), bentuk organisasi lini adalah bentuk organisasi yang mana dalam pelaksanaannya kekuasaan berada pada pimpinan organisasi.

Segala keputusan dalam organisasi ditetapkan oleh pimpinan organisasi yang berada pada struktur organisasi paling atas.

Pimpinan atau pemilik usaha pembesaran udang vannamei ini melimpahkan tugas kepada teknisi sebagai middle dalam struktur organisasi.

Sehingga teknisi mempunyai wewenang dalam mengatur jalannya usaha.

Pemilik usaha hanya sesekali datang ke lokasi udaha untuk melakukan pengawasan langsung dan melihat perkembangan usaha. Dalam usaha pembesaran udang vannamei ini belum ada standart kerja sehingga dalam mengarahkan tenaga kerja dilakukan dengan memberikan penjelasan langsung terhadap kegiatan yang harus dilakukan.

5.3.3 Pergerakan (Actuating)

Pergerakan merupakan langkah – langkah yang digunakan dalam upaya agar seluruh anggota organisasi dapat bekerja dengan maksimal dan sebaik mungkin untuk mencapai tujuan organisasi dengan efektif dan efisien. Fungsi

pergerakan merupakan bagian dari fungsi manajerial yang sangat penting karena berhadapan langsung dengan manusia sehingga dalam melaksanakan fungsi pergerakan seorang pemimpin harus memiliki keterampilan tertentu dalam menggerakkan anggota organisasinya (Siagian, 2012).

Pada usaha pembesaran udang vannamei ini pergerakan yang dilakukan sangat baik. Pimpinan dan teknisi mempunyai hubungan yang baik dengan para tenaga kerja, sehingga tenaga kerja melaksanakan tugasnya tanpa ada tekanan.

Para tenaga kerja juga tidak ragu untuk berkomunikasi dengan teknisi jika ada sesuatu yang kurang dimengerti. Pimpinan dan teknisi memiliki sikap yang ramah terhadap tenaga kerja sehingga tenaga kerja dapat optimal dalam melaksanakan tugasnya. Ketika terdapat tenaga kerja yang susah diatur dan menyebabkan permasalahan pada tambak. Misalnya tidak mengikuti arahan pemberian dosis obat-obatan sehingga menimbulkan terganggunya kualitas air yang mengakibatkan terganggunya pertumbuhan udang, maka teknisi tambak memberikan teguran dan arahan dengan menggunakan komunikasi yang baik sehingga tenaga kerja tersebut dapat memahami dan memperbaiki kesalahannya.

5.3.4 Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan proses penilaian terhadap keseluruhan kegiatan dalam organisasi untuk mengetahui apakah kegiatan yang dijalankan telah sesuai dengan apa yang direncanakan atau belum. Dengan adanya fungsi pengawasan ini seseorang manajer akan mengetahui hasil kerja dan prestasi dari anggota organisasi serta dapat mengetahui permasalahan dan penyimpangan yang terjadi dari apa yang direncanakan sebelumnya (Siagian, 2012).

Pengawasan yang dilakukan pada usaha pembesaran udang vannamei ini dilakukan langsung oleh teknisi tambak, karena teknisi tambak tersebut telah diberi wewenang oleh pemilik tambak untuk mengatur kegiatan tambak. Sedangkan pemilik tambak melakukan pengawasan melalui komunikasi dengan teknisi. Pemilik tambak hanya sesekali datang ke tambak untuk melakukan pengawasan langsung dan melihat kondisi serta perkembangan usahanya.

5.4 Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan kegiatan yang mempengaruhi keputusan konsumen dalam pembelian barang dan jasa bertujuan untuk memberikan informasi mengenai barang atau jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Berdasarkan bauran pemasaran pada tambak CV. Laut Sentosa adalah sebagai berikut:

5.4.1 Produk

Produk merupakan barang atau jasa yang dihasilkan dari sebuah usaha.

Pada usaha pembesaran udang vannamei ini produk yang dihasilkan adalah udang dengan size tertentu. Untuk memuaskan permintaan konsumen, usaha pembesaran udang vannamei ini memasarkan produk sesuai dengan permintaan dari konsumen dan juga dengan memberikan kualitas udang yang baik.

Udang vannamei ukuran konsumsi memiliki size 40 sampai 50 ekor/kg, dan untuk mencapai size tersebut dibutuhkan waktu 4-6 bulan pembesaran. Untuk pasar ekspor semakin rendah size nya maka harganya pun akan semakin mahal karena otomatis ukuran udang semakin besar. Pada CV. Laut Sentosa dengan luas tambak yang berbeda dan padat tebar 100 ekor/m² ditargetkan mencapai size 40 – 50 ekor/kg.

5.4.2 Harga

Guna memberikan nilai terhadap barang atau jasa yang dihasilkan pada sebuah usaha maka diperlukan penentuan harga. Dalam usaha pembesaran udang vannamei ini penentuan harga dilakukan untuk memberikan nilai jual terhadap udang yang dihasilkan. Penentuan juga dilakukan atas kesepakatan antara pemilik usaha dengan pembeli dan tetap mempertimbangkan harga yang ada di pasaran. Apabila sudah ada kesepakatan mengenai penetapan harga, maka selanjutnya akan segera dilakukan pemanenan. Untuk harga yang disepakati adalah Rp. 47.000,-/kg.

5.4.3 Tempat (Place)

Lokasi usaha pembesaran udang vannamei ini terbilang strategis untuk menuju petak terdapat jalan yang dapat dilalui sepeda, pick up, maupun truck. Jadi dalam pengangkutan udang hasil pemanenan dapat dilakukan dengan mudah menggunakan keranjang dan kemudian di angkut ke pick up.

5.4.4 Promosi

Promosi sangat penting dilakukan untuk memperkenalkan dan meyakinkan konsumen akan product yang dihasilkan. Pada usaha pembesaran udang vannamei ini belum dilakukan kegiatan promosi, tetapi pemilik tambak hanya melakukan komunikasi langsung dengan pembeli. Pemilik usaha melakukan komunikasi dengan pembeli untuk memberikan informasi mengenai size udang yang siap dipanen dan kondisi udang yang ada di tambak, sehingga meskipun tidak dilakukan kegiatan promosi, pembeli tetap dapat mengetahui mengenai udang yang akan dipasarkan. Biasanya pemilik usaha melakukan komunikasi dengan pembeli karena memang sudah menjalin kepercayaan dengan pembeli tersebut dan sudah menjadi pelanggan pada setiap periodenya.

5.4.5 Cara Pembayaran

Pembayaran yang dilakukan oleh pembeli kepada pemilik tambak dilakukan setelah udang terdistribusi. Pembayaran dilakukan sekitar 2 minggu setelah barang terdistribusi melalui transfer via Bank. Meskipun tidak menaruh uang muka terlebih dahulu namun pemilik tambak tetap percaya terhadap pembeli karena memang telah menjalin kepercayaan dan kerjasama yang cukup lama.

5.5 Aspek Finansial

5.5.1 Perhitungan Jangka Pendek

A. Permodalan

Modal merupakan nilai atau aset yang dimiliki perusahaan yang digunakan untuk belanja perusahaan dan melangsungkan usahanya. Modal jika ditinjau dari cara lamanya perputaran disebut modal aktif, sedangkan jika ditinjau dari asal modal disebut modal pasif. Modal aktif terbagi menjadi 2 yaitu aktiva lancar atau modal kerja merupakan modal yang perputarannya dalam jangka waktu yang pendek atau habis dipakai dalam satu siklus produksi, sedangkan aktiva tetap atau modal investasi merupakan modal yang perputarannya dalam jangka waktu yang panjang atau modal tersebut tidak habis dalam satu siklus produksi melainkan berangsur-angsur habis pada suatu siklus produksi. Modal pasif juga terbagi menjadi 2 yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri merupakan modal yang berasal pendiri atau pemilik usaha tanpa campur tangan dari kreditur, sedangkan modal asing merupakan modal yang tidak berasal dari pendiri usaha melainkan berasal dari kreditur (Riyanto, 2015).

Modal yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei ini di dapat dari pemilik usaha langsung sebesar Rp. 796.050.000,- rincian untuk modal investasi dapat dilihat pada lampiran 2.

B. Biaya Produksi

Biaya Produksi merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan output. Biaya produksi terbagi atas biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun diikuti dengan penambahan kapasitas produksi, sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang jumlahnya mengalami perubahan sering dengan berubahnya kapasitas produksi (Riyanto, 2015).

Biaya tetap yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei ini adalah sebesar Rp.55.170.000,- sedangkan untuk biaya variabel yang digunakan adalah sebesar Rp.155.275.000,- sehingga total biaya produksi yang dipakai dalam satu siklus produksi adalah sebesar Rp.786.610.000,- rincian perhitungan untuk biaya produksi dapat dilihat pada lampiran .

C. Penerimaan

Menurut Primyastanto (2011), penerimaan merupakan pendapat kotor yang diterima dalam sebuah usaha yang diperoleh dari nilai penjualan hasil produksi. Penerimaan disebut pendapatan kotor karena masih belum dikurangi dengan biaya – biaya yang digunakan dalam melakukan produksi.

Pada usaha pembesaran udang vannamei ini penerimaan yang diperoleh dalam satu siklus produksi sebesar Rp. 342.600.000 dengan rincian perhitungan dapat dilihat pada Lampiran

D. Keuntungan

Keuntungan merupakan pendapatan bersih yang diterima dalam suatu usaha. Keuntungan berbeda dengan penerimaan, pada penerimaan hasil yang diperoleh belum dikurangi biaya – biaya yang dipakai namun pada keuntungan hasil yang diterima sudah dikurangi dengan biaya – biaya yang dipakai, sehingga keuntungan disebut juga pendapatan bersih (Primyastanto, 2011).

Keuntungan yang diperoleh pada usaha pembesaran udang vannamei ini dalam satu siklus adalah sebesar Rp. 132.155.000 dengan rincian perhitungan dapat dilihat pada lampiran

E. Revenue Cost Ratio (R/C ratio)

R/C ratio merupakan nilai yang didapatkan dari perbandingan antara total penerimaan yang didapat dengan total biaya yang digunakan. R/C ratio dapat dijadikan acuan untuk mengetahui usaha yang dijalankan menguntungkan atau tidak. Semakin besar nilai R/C ratio maka dapat dikatakan keuntungan yang didapat juga semakin besar (Soekartawi, 1999).

Hasil perhitungan nilai R/C ratio pada usaha pembesaran udang vannamei ini dalam satu siklus didapatkan hasil sebesar 1,6 per siklus. Usaha pembesaran udang vannamei ini dikatakan menguntungkan karena mempunyai nilai R/C ratio > 1 yaitu sebesar 1,6. Rincian perhitungan R/C ratio dapat dilihat pada lampiran

F. Rentabilitas

Rentanbilitas merupakan nilai yang di dapatkan dari perbandingan antara laba atau keuntungan yang diperoleh dalam suatu usaha dengan modal yang digunakan dalam usaha untuk mendapatkan keuntungan tersebut. Nilai rentabilitas dapat digunakan sebagai acuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan suatu usaha untuk menghasilkan keuntungan dalam suatu periode tertentu (Primyastanto, 2012).

Hasil perhitungan rentabilitas yang diperoleh pada usaha pembesaran udang vannamei ini dalam satu periode adalah sebesar 62% yang artinya bahwa setiap penambahan modal sebesar Rp. 796.050.000 akan menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 132.155.000 dan dengan hasil tersebut maka usaha

pembesaran udang vannamei ini dapat dikatakan menguntungkan. Rincian perhitungan rentabilitas dapat dilihat pada lampiran

G. Break Event Point (BEP)

Break Event Point (BEP) merupakan suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui minimal volume penjualan yang harus dicapai oleh suatu usaha untuk menutupi biaya yang digunakan dalam usaha tersebut (Riyanto, 2015).

Hasil perhitungan BEP pada usaha pembesaran udang vannamei ini dalam satu siklus untuk BEP sales didapatkan hasil sebesar Rp. 100.900.798 yang artinya usaha tersebut minimal memperoleh penerimaan sebesar Rp. 100.900.798 agar tidak mengalami kerugian, sehingga usaha tersebut memperoleh keuntungan maka nilai produksi yang di dapat harus melebihi nilai produksi di titik impas tersebut. BEP unit sebesar 1.345 kg. Rincian perhitungan BEP dapat dilihat pada lampiran

5.5.2 Perhitungan Jangka Panjang

Analisis jangka panjang pada CV. Laut Sentosa Banyuwangi digunakan untuk membuat perencanaan kelayakan finansial usaha dalam 10 tahun kedepan. Aspek finansial jangka panjang yang digunakan meliputi NPV atau *Net Present Value*, *Internal Rate of Return* atau IRR, Net B/C atau *Nett Benefit Cost Ratio*, *Payback Period* (PP).

A. Net Present Value (NPV)

Pada CV. Laut Sentosa menggunakan analisis *Net Present Value* (NPV) Untuk mengetahui kelayakan usaha yang ada pada CV. Laut Sentosa dalam jangka panjang. Analisis *Net Present Value* (NPV) mengetahui apakah usaha tersebut layak untuk kedepannya atau tidak layak sehingga perlu untuk melakukan evaluasi dan meninjau kembali. Nilai *Net Present Value* (NPV) pada keadaan normal pada usaha pengolahan perikanan di CV. Laut Sentosa sebesar

Rp. 505.036.301. Dari hasil yang didapatkan bersifat positif dan lebih besar dari

0. Maka usaha produk olahan perikanan di CV. Laut Sentosa layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan NPV saat keadaan normal dapat dilihat pada lampiran.

B. Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)

Nilai Net B/C yang diperoleh pada usaha produk olahan perikanan CV.

Laut Sentosa dalam keadaan normal adalah sebesar 1,6. Hasil yang didapatkan melebihi nilai 1 atau >1 . Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha pada CV. Laut Sentosa layak untuk dijalankan karena nilai yang dihasilkan melebihi 1.

Perincian perhitungan Net B/C dapat dilihat pada lampiran

C. Internal Rate of Return (IRR)

Pada CV. Laut Sentosa terdapat perhitungan Internal Rate of Return (IRR) Analisis ini digunakan untuk mengetahui tingkat efisiensi investasi dari usaha di CV. Laut Sentosa Apabila nilai IRR yang diperoleh lebih dari tingkat suku bunga yang telah ditetapkan, maka usaha tersebut dikatakan layak untuk dijalankan, apabila nilai IRR berada dibawah tingkat suku bunga yang ditetapkan maka usaha tersebut rugi dan tidak layak untuk dijalankan. Hasil IRR yang diperoleh dalam keadaan normal adalah sebesar 27%. Nilai yang diperoleh lebih besar dari tingkat suku bunga kredit yang ditetapkan yaitu 12%. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha produk pengolahan perikanan di layak untuk dijalankan. Rincian perhitungan IRR dapat dilihat pada lampiran

D. Payback Period (PP)

Pada CV. Laut Sentosa dilakukan analisis dengan mencari *payback period* dalam keadaan normal dan didapatkan nilai sebesar 3,7 Tahun. Rincian perhitungan *payback period* dapat dilihat pada lampiran

5.6 Analisis Sensitivitas

Pada Usaha produk pengolahan perikanan CV. Laut Sentosa dilakukan analisis sensitivitas yang berguna untuk mengetahui usaha yang dijalankan layak atau tidak dalam jangka waktu yang panjang. Dalam keadaan normal didapatkan nilai NPV lebih besar dari 0, Net B/C lebih besar dari 1 dan IRR lebih besar dari 12%. Sehingga usaha ini dalam keadaan normal layak untuk dijalankan dan menguntungkan. Asumsi biaya naik 20% dan benefit turun 10% didapatkan nilai NPV yaitu kurang dari 0, Net B/C sama dengan 1, IRR kurang dari 12%. Dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya naik 5% dan benefit turun 5% usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan. Asumsi biaya naik 40% dan benefit tetap didapatkan nilai NPV yaitu kurang dari 0, Net B/C kurang dari 1, IRR kurang dari 12%. Dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya naik 11% dan benefit tetap usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan. Asumsi biaya tetap dan benefit turun 7% didapatkan nilai NPV yaitu kurang dari 0, Net B/C kurang dari 1, IRR kurang dari 12%. Dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya tetap dan benefit turun 25,7% usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan.

Tabel 7. Hasil Analisis Sensitivitas

No	Asumsi	(%)	NPV	Net B/C	IRR	PP
1	Normal		505.036.301	1,6	27	3,7
2	Biaya Naik	20	196.861.837	1,2	18	4,7
	Benefit Turun	10				
3	Biaya Naik	5	-7.554.757	1	12	5,9
	Benefit Turun	5				
4	Biaya Naik Benefit tetap	11	16.138.888	1	13	5,7
5	Biaya Tetap Benfehit Turun	7	98.525.355	1,1	15	5,2

Dari hasil analisis finansil jangka pendek dan jangka Panjang pada tambak udang vannamei di CV. Laut Sentosa, maka dapat disimpulkan bahwa usaha menguntungkan dan layak dijalankan.



6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian Skripsi yang dilaksanakan pada usaha pembesaran udang vannamei di CV. Laut Sentosa, Desa Pondok Nongko, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi, Jawa Timur dapat disimpulkan bahwa:

1. Aspek teknis pada usaha pembesaran udang vannamei ini meliputi penyediaan sarana dan prasarana yang menunjang usaha pembesaran serta pelaksanaan usaha yang terdiri dari persiapan tambak, pemeliharaan, dan pemanenan.
2. Aspek pemasaran pada usaha pembesaran udang vannamei ini menggunakan strategi bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat dan promosi, namun pada kegiatan pemasaran udang vannamei ini belum melakukan promosi melainkan hanya melakukan komunikasi langsung dengan pembeli.
3. Aspek manajemen yang digunakan pada usaha pembesaran udang vannamei ini terdiri dari perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengawasan. Aspek manajemen yang diterapkan yang diterapkan pada usaha pembesaran udang vannamei tersebut berjalan baik.
4. Aspek finansial jangka pendek pada usaha pembesaran udang vannamei ini menggunakan modal investasi sebesar Rp.786.050.000 dengan biaya total yang digunakan sebesar Rp. 986.940.000. Usaha ini dapat dikatakan menguntungkan dengan mendapatkan total penerimaan sebesar Rp. 3.995.000.000, keuntungan Rp. 3.008.060.000, R/C ratio 1,87 per sikus, rentabilitas 87%, BEP unit Rp. 7.713 kg, BEP sales sebesar 362.533.437kg.

5. Aspek finansial jangka panjang pada usaha pembesaran udang vannamei ini, dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya naik 25% dan benefit turun 30% usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan. Asumsi biaya naik 40% dan benefit tetap didapatkan nilai NPV yaitu kurang dari 0, Net B/C kurang dari 1, IRR kurang dari 12%. Dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya naik 40% dan benefit tetap usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan. Asumsi biaya tetap dan benefit turun 25,7% didapatkan nilai NPV yaitu kurang dari 0, Net B/C kurang dari 1, IRR kurang dari 12%. Dapat disimpulkan pada usaha di CV. Laut Sentosa dalam keadaan biaya tetap dan benefit turun 25,7% usaha tersebut dapat dikatakan tidak menguntungkan dan tidak layak untuk dijalankan.

6.2 Saran

Setelah penelitian Skripsi pada usaha pembesaran udang vannamei di CV. Laut Sentosa, Desa Pondok Nongko, Kecamatan Kabat, Kabupaten Banyuwangi, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Perlu adanya peningkatan dan penambahan sarana dan prasarana seperti penambahan peralatan usaha, perbaikan jalan menuju tambak dan menambah penerangan untuk lebih menunjang kelancaran usaha.
2. Melakukan peningkatan pengontrolan kualitas air pada saat pelaksanaan kegiatan pembesaran untuk mencegah timbulnya penyakit.
3. Pada kegiatan pemasaran perlu dilakukan promosi sehingga konsumen dapat lebih mengenai dan mengetahui mengenai produk yang akan dipasarkan.

4. Menyusun pembukaan terkait pengeluaran dan pemasukan sehingga dapat dengan mudah mengetahui besar biaya digunakan dan keuntungan yang di dapat.



DAFTAR PUSTAKA

Bachri, Bachtiar S. 2010. Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif. Jurnal Teknologi Pendidikan Vol. 10 (1) hlm 46-62.

Bugin, Burhan. 2001. Metodologi Penelitian Sosial Format-format Kuantitatif dan Kualitatif. Airlangga University Press. Surabaya.

Chandra, Gregorius. 2002. *Strategi dan Program Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Andi Offset

Effendi dan Oktariza. 2006. Manajemen Agribisnis Perikanan. Penerbit Swadaya. Jakarta.

Garno, Y.S. 2004. Pengembangan Budidaya Udang dan Potensi Pencemarannya pada Perairan Pesisir. J. Tek. Ling. P3TL-BPPT. 5 (3): 187-192.

Hasibuan, Malayu S.P. 2014. Manajemen : Dasar, Pengertian, dan Masalah. Pt Bumi Aksara. Jakarta.

Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran. PT Indeks. Jakarta.

Musanto, Trisno. 2004. Faktor-Faktor Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Pelanggan: Studi Kasus pada CV. Sarana Media Advertising Surabaya. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan Vol. 6 (2) hlm. 123-136.

Ngamel, A.K. 2012. Analisis Finansial Usaha Budidaya Rumput Laut dan Nilai Tambah Tepung Karaginan di Kecamatan Kei Kecil, Kabupaten Maluku Tenggara. Jurnal Sains Terapan Edisi II Vol-2 (1): 68-83.

Primyastanto, Mimit. 2011. Feasibility Studi Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi dan Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan). UB Press. Malang.

Primyastanto, Mimit. 2011. Feasibility Studi Usaha Perikanan (Sebagai Aplikasi dan Teori Studi Kelayakan Usaha Perikanan). UB Press. Malang.

Primyastanto, Mimit. 2012. Policy (Kebijakan) Pengelolaan SDI (Sumberdaya Ikan) pada Perikanan Over Fishing (Lebih Tangkap). UB press. Malang.

Riyanto, Bambang. 2015. Dasar Dasar Pembelajaran Perusahaan (Edisi 4). BPFE. Yogyakarta.

Sa'adah, Wachidatus. 2007. Analisa Usaha Budidaya Udang Vannamei (*Litopenaeus vannamei*) Dan Ikan Bandeng (*Chanos-Chanos sp.*) Di Desa Sidokumpul Kecamatan Lamongan Kabupaten Lamongan Jawa Timur.

Soekartawi. 1999. Agribisnis: Teori dan Aplikasinya. PT Raja Grafindo. Jakarta.

Subagyo, Ahmad. 2008. Studi Kelayakan (Teori dan Aplikasi). PT Elex Media Komputindo. Jakarta.

Sucipto, Agus. 2011. Studi Kelayakan Bisnis, Analisis Integratif dan Studi Kasus. UIN-Maliki Press. Malang.

Sumeru, S.U dan Anna, Suzy. 2005. Pakan Udang Windu (*Penaeus monodon*). Penerbit Kanisius. Yogyakarta.

Tjahjono, Agus. 2012. Buku Ajar Manajemen Usaha Perikanan. Fakultas Perikanan Universitas Brawijaya Malang.

Usman, Husaini. 2006. Metodologi Penelitian Sosial. Jakarta : PT. Bumi Aksara.

Zipcodezoo. 2015. <http://zipcodezoo.com/index.php/>. Diakses tanggal 18 maret 2018 Pukul 14.04 WIB.

Kementrian Kelautan dan Perikanan. 2017. Perikanan Tangkap. <http://kkp.go.id/cari/engine/>. Di akses pada tanggal 05 April 2017



LAMPIRAN

Lampiran 1. Lokasi CV. Laut Sentosa (Peta Jawa Timur)



Sumber : Peta Banyuwangi, 2020

Lampiran 2. Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei per tahun.

a. Modal Tetap

NO	MODAL TETAP	JUMLAH (UNIT)	HARGA SATUAN (Rp)	HARGA TOTAL (Rp)	UMUR TEKNIS (PER TAHUN)	PENYUSUTAN (PER TAHUN)
1	Lahan	1	250.000.000	250.000.000		
2	Gudang	1	10.000.000	10.000.000	20	500.000
3	Sumur Bor	1	8.000.000	8.000.000	10	800.000
4	Kincir	200	2.000.000	400.000.000	10	40.000.000
5	Timbangan Digital	1	5.000.000	5.000.000	10	500.000
6	Timbangan Pakan	1	500.000	500.000	10	50.000
7	Ember	4	25.000	100.000	4	25.000
8	Gayung	4	5.000	20.000	4	5.000
9	Anco	20	20.000	400.000	5	80.000
10	Gethek	5	50.000	250.000	5	50.000
11	Pipa	15	200.000	3.000.000	5	600.000
12	Box Pengangkut	10	50.000	500.000	10	50.000
13	Jala Samping	5	400.000	2.000.000	4	500.000
14	Juicer Pakan	1	2.000.000	2.000.000	10	200.000
15	Sterofom	7	40.000	280.000	4	70.000
16	Diesel Mesin	8	5.000.000	40.000.000	8	5.000.000
17	Turbo Jet	8	3.000.000	24.000.000	10	2.400.000
18	Mesin Auto Feeder	20	2.000.000	40.000.000	10	4.000.000
19	Transportasi	1	10.000.000	10.000.000	10	1.000.000
TOTAL			298.290.000	796.050.000		55.830.000

Sumber : Data Primer, 2020

b. Biaya Variabel

No	Biaya Variabel	Jumlah (Satuan)	Harga Satuan (Rp)	Biaya Variabel (/siklus)	Biaya Variabel Pertahun (Rp)
1	Benur	340.000	140	47.600.000	190.400.000
2	Pakan	200	325.000	65.000.000	260.000.000
3	Biomin	17	50.000	850.000	3.400.000
4	Solar	350	4.500	1.575.000	6.300.000
5	Probiotik	8	300.000	2.250.000	9.000.000
6	Jaringan Internet	4	500.000	2.000.000	8.000.000
7	Biaya Listrik	4	9.000.000	36.000.000	144.000.000
TOTAL			10.179.640	155.275.000	621.100.000

Sumber : Data Primer, 2020

Lanjutan Lampiran 2 Modal Investasi pada Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* per tahun.

c. Biaya Tetap

No	Uraian	Jumlah (Satuan)	Harga (Satuan)	Biaya Persiklus (4Bln)	Biaya Pertahun
1	Penyusutan	1		18.610.000	55.830.000
2	Perawatan Tambak	4	100.000	400.000	1.200.000
5	Gaji Direktur Utama	1	5.000.000	20.000.000	60.000.000
6	Gaji Direktur Keuangan dan Personalia	2	3.500.000	14.000.000	42.000.000
7	Gaji Tenaga kerja Panen	13	120.000	1.560.000	4.680.000
8	Gaji Tenaga Kerja	10	60.000	600.000	1.800.000
TOTAL				55.170.000	165.510.000

Sumber : Data Primer, 2020

Biaya Total (TC) = Biaya Tetap (FC) + Biaya Variabel (VC)

= 155.275.000+55.170.000

=210.445.000 per siklus.

Lampiran 3. Penerimaan Pada Usaha Pembesaran Udang Vannamei

d. Perhitungan Output (jumlah yang dipanen):

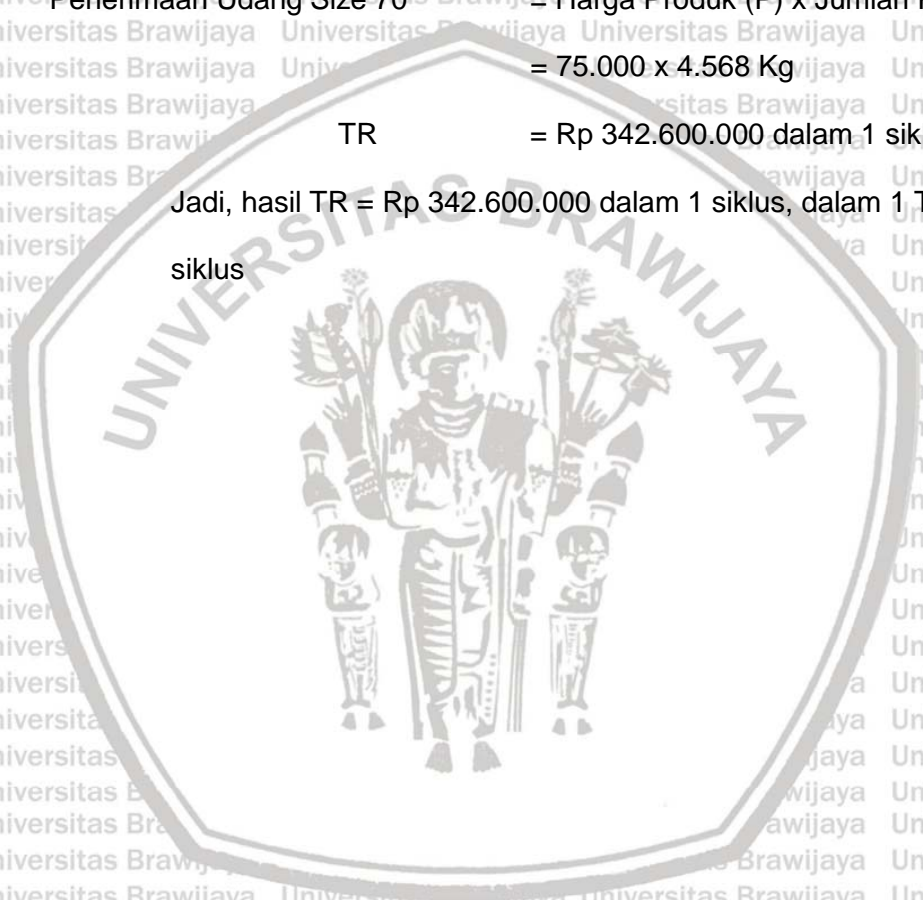
Jumlah	Satuan	Keterangan
340.000	ekor benur	Jumlah tebar
20.240	ekor benur	Jika yg mati 6% (Mortality rate=MR)
319.760	ekor benur	hidup 94% (Survival rate=SR)
4.568	Kg udang konsumsi	panen size 70 mjd sekian Kg

Penerimaan Udang Size 70 = Harga Produk (P) x Jumlah Produk (Q)

$$= 75.000 \times 4.568 \text{ Kg}$$

$$\text{TR} = \text{Rp } 342.600.000 \text{ dalam 1 siklus.}$$

Jadi, hasil TR = Rp 342.600.000 dalam 1 siklus, dalam 1 Tahun ada 3 siklus



Lampiran 4. Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei*

a. R/C ratio

$$R/C = \text{Total Penerimaan (TR)} / \text{Total Biaya (TC)}$$

$$R/C = \text{Rp. 342.600.000} / \text{Rp. 210.445.000}$$

$$= 1,6 \text{ dalam 1 siklus.}$$

b. BEP

BEP Sales

$$\text{BEP Sales} = \frac{\text{FC}}{(1 - \frac{\text{VC}}{\text{TR}})}$$

$$\text{BEP Sales} = \text{Rp. 55.170.000} / (1 - (\text{Rp. 155.275.000} / 342.600.000))$$

$$= \text{Rp. 100.309.091}$$

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{\text{TR} - \text{VC}}$$

$$\text{BEP Unit} = \text{Rp. 55.170.000} / \text{Rp. 75.000} - (\text{Rp. 155.275.000} / 4.568)$$

$$= 1.345 \text{ ekor}$$

c. Rentabilitas

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{TR} - \text{TC}}{\text{TR}} \times 100\%$$

$$\text{Rentabilitas} = \frac{\text{Rp. 342.600.000} - \text{Rp. 210.445.000}}{\text{Rp. 342.600.000}} \times 100\%$$

$$= 63\%$$

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei*

d. Analisis Jangka Panjang

NORMAL

NO	URAIAN	TAHUN K										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12%	Df (12%)	1	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
I	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000
	Nilai Sisa											467.550.000
	Gross Benefit(A)		1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.495.350.000
	PVGB		917.678.571	819.355.867	731.567.739	653.185.481	583.201.322	520.715.466	464.924.524	415.111.182	370.634.984	481.462.679
	Jumlah PVGB											5.957.837.815
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	796.050.000										
	Penambahan Investasi			0	0		3.832.500	0		87.200.000	0	543.015.000
	Biaya Operasional		786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000
	Gross Cost (B)	796.050.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	790.442.500	786.610.000	786.610.000	873.810.000	786.610.000	1.329.625.000
	PVGC	796.050.000	702.330.357	627.080.676	559.893.461	499.904.876	448.518.302	398.521.106	355.822.416	352.917.203	283.659.452	428.103.665
	Jumlah PVGC											5.452.801.514
	Net Benefit (A-B)	-796.050.000	241.190.000	241.190.000	241.190.000	241.190.000	237.357.500	241.190.000	241.190.000	153.990.000	241.190.000	165.725.000
	PVNB	-796.050.000	215.348.214	192.275.191	171.674.278	153.280.605	134.683.020	122.194.360	109.102.107	62.193.978	86.975.532	53.359.015
iii	NPV	505.036.301	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,6	> 1 (layak)									
v	IRR	27%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	3,7	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* Jangka Panjang

Asumsi 2

Biaya Naik	Dari	786.610.000	Menjadi	943.932.000	20%
Benefit Turun	Dari	1.027.800.000	Menjadi	1.130.580.000	10%

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
i	12% Df (12%)	1	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000
	Nilai Sisa											467.550.000
	Gross Benefit(A)		1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.130.580.000	1.598.130.000
	PVGB		1.009.446.429	901.291.454	804.724.513	718.504.029	641.521.455	572.787.013	511.416.976	456.622.300	407.698.482	514.555.089
	Jumlah PVGB											6.538.567.738
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	796.050.000										
	Penambahan Investasi			0	0	0	3.832.500	0	0	87.200.000	0	543.015.000
	Biaya Operasional		943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000
	Gross Cost (B)	796.050.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	943.932.000	947.764.500	943.932.000	943.932.000	1.031.132.000	943.932.000	1.486.947.000
	PVGC	796.050.000	842.796.429	752.496.811	671.872.153	599.885.851	537.787.030	478.225.327	426.986.900	416.456.921	340.391.342	478.757.138
	Jumlah PVGC											6.341.705.902
	Net Benefit (A-B)	-796.050.000	186.648.000	186.648.000	186.648.000	186.648.000	182.815.500	186.648.000	186.648.000	99.448.000	186.648.000	111.183.000
	PVNB	-796.050.000	166.650.000	148.794.643	132.852.360	118.618.178	103.734.424	94.561.686	84.430.076	40.165.379	67.307.140	35.797.950
iii	NPV	196.861.837	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,2	> 1 (layak)									
v	IRR	18%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	4,776777678	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* Jangka Panjang

Biaya Naik **Dari** 786.610.000 **Menjadi** 825.940.500 **5%**
Benefit Turun **Dari** 1.027.800.000 **Menjadi** 976.410.000 **-5%**

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12%	Df (12%)	1	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000
	Nilai Sisa											467.550.000
	Gross Benefit(A)		976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	976.410.000	1.443.960.000
	PVGB		871.794.643	778.388.074	694.989.352	620.526.207	554.041.256	494.679.693	441.678.297	394.355.623	352.103.234	464.916.475
	Jumlah PVGB											5.667.472.854
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	796.050.000										
	Penambahan Investasi			0	0	0	3.832.500	0	0	87.200.000	0	543.015.000
	Biaya Operasional		825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500
	Gross Cost (B)	796.050.000	825.940.500	825.940.500	825.940.500	825.940.500	829.773.000	825.940.500	825.940.500	913.140.500	825.940.500	1.368.955.500
	PVGC	796.050.000	737.446.875	658.434.710	587.888.134	524.900.119	470.835.484	418.447.162	373.613.537	368.802.133	297.842.424	440.767.033
	Jumlah PVGC											5.675.027.611
	Net Benefit (A-B)	-796.050.000	150.469.500	150.469.500	150.469.500	150.469.500	146.637.000	150.469.500	150.469.500	63.269.500	150.469.500	75.004.500
	PVNB	-796.050.000	134.347.768	119.953.364	107.101.218	95.626.087	83.205.772	76.232.531	68.064.760	25.553.490	54.260.810	24.149.442
iii	NPV	-7.554.757	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,0	> 1 (layak)									
v	IRR	12%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	5,925293830	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* Jangka Panjang

Biaya Naik **Dari** 786.610.000 **Menjadi** 873.137.100 **11%**

NO	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12%	Df (12%)	1	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000
	Nilai Sisa											467.550.000
	Gross Benefit(A)		1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.027.800.000	1.495.350.000
	PVGB		917.678.571	819.355.867	731.567.739	653.185.481	583.201.322	520.715.466	464.924.524	415.111.182	370.634.984	481.462.679
	Jumlah PVGB											5.957.837.815
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	796.050.000										
	Penambahan Investasi			0	0	0	3.832.500	0	0	87.200.000	0	543.015.000
	Biaya Operasional		873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100
	Gross Cost (B)	796.050.000	873.137.100	873.137.100	873.137.100	873.137.100	876.969.600	873.137.100	873.137.100	960.337.100	873.137.100	1.416.152.100
	PVGC	796.050.000	779.586.696	696.059.550	621.481.741	554.894.412	497.616.103	442.358.428	394.962.882	387.864.048	314.861.991	455.963.075
	Jumlah PVGC											5.941.698.927
	Net Benefit (A-B)	-796.050.000	154.662.900	154.662.900	154.662.900	154.662.900	150.830.400	154.662.900	154.662.900	67.462.900	154.662.900	79.197.900
	PVNB	-796.050.000	138.091.875	123.296.317	110.085.997	98.291.069	85.585.220	78.357.038	69.961.641	27.247.134	55.772.992	25.499.604
iii	NPV	16.138.888	> 0 (layak)									
Iv	Net B/C	1,0	> 1 (layak)									
V	IRR	13%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
Vi	PP	5,764640389	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* Jangka Panjang

Benefit Turun Dari **1.027.800.000** Menjadi **955.854.000** -7%

N O	URAIAN	TAHUN KE										
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	Df (12%)	1	0,89	0,80	0,71	0,64	0,57	0,51	0,45	0,40	0,36	0,32
i	Inflow (Benefit)											
	Hasil Penjualan		955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000
	Nilai Sisa											467.550.000
	Gross Benefit(A)		955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	955.854.000	1.423.404.000
	PVGB		853.441.071	762.000.957	680.357.997	607.462.497	542.377.230	484.265.384	432.379.807	386.053.399	344.690.535	458.297.993
	Jumlah PVGB											5.551.326.869
ii	Outflow(Cost)											
	Investasi Awal	796.050.000										
	Penambahan Investasi			0	0	0	3.832.500	0	0	87.200.000	0	543.015.000
	Biaya Operasional		786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000
	Gross Cost (B)	796.050.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	786.610.000	790.442.500	786.610.000	786.610.000	873.810.000	786.610.000	1.329.625.000
	PVGC	796.050.000	702.330.357	627.080.676	559.893.461	499.904.876	448.518.302	398.521.106	355.822.416	352.917.203	283.659.452	428.103.665
	Jumlah PVGC											5.452.801.514
	Net Benefit (A-B)	-796.050.000	169.244.000	169.244.000	169.244.000	169.244.000	165.411.500	169.244.000	169.244.000	82.044.000	169.244.000	93.779.000
	PVNB	-796.050.000	151.110.714	134.920.281	120.464.536	107.557.622	93.858.927	85.744.277	76.557.391	33.136.196	61.031.083	30.194.328
iii	NPV	98.525.355	> 0 (layak)									
iv	Net B/C	1,1	> 1 (layak)									
v	IRR	15%	> 12% suku bunga deposito (layak)									
vi	PP	5,267991775	lama waktu pengembalian Investasi									

Lanjutan lampiran 4 Rincian Aspek Finansial Usaha Pembesaran Udang *Vannamei* Jangka Panjang

NO	URAIAN	TAHUN KE						
		0	1	2	3	4	5	
0.1	Df (12%)	1.00		0.89	0.80	0.71	0.64	0.57
2								
i	Inflow (Benefit)							5
	Hasil Penjualan		811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055
	Nilai Sisa							10,000,002
	Gross Benefit(A)		811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055	811,788,055
	PVGB		724,810,763	647,152,456	577,814,700	515,905,908	466,304,601	
	Jumlah PVGB						2,931,988,59	
ii	Outflow(Cost)							
	Investasi Awal	388,050,000						
	Penambahan Investas							12,500,00
	Biaya Operasional	388,050,000	704,288,000	704,288,000	704,288,000	704,288,000	704,288,000	704,288,000
	Gross Cost (B)							
	PVGC	388,050,000	628,828,517	561,454,088	501,298,208	447,587,405	406,724,706	
	Jumlah PVGC						2,933,943,45	
	Net Benefit (A-B)	-388,050,000	107,500,055	107,500,055	107,500,055	107,500,055	105,080,055	
	PVNB	-388,050,000						81

			95,982,18	85,698,3	76,516,41	68,318,22	59,579,85
iii	NPV	-1,954,929 > 0 (layak)					
iv	Net B/C	0.99 > 1 (layak)					
v	IRR	11.80% > 12% suku bunga deposito (layak)					
vi	PP	4.04 lama waktu pengembalian Investas					